お客様の声

Interview



コンプライアンス推進部 情報セキュリティ課 リーダー

原口修様 Osamu Haraguchi

戦略統括部 戦略企画課 リーダー

中野 周一 様 Shuichi Nakano



Gcom ホールディングス株式会社

1971 年に株式会社福岡システムマシーンズとして創業。福岡県を中心に、主に市町村向け住民情報システム(製品名: Acrocity)の開発と導入および運用保守を展開しています。市町村の事務改善に特化し、常に最新の技術を取り入れた製品やサービスを提供することにより、地域社会に貢献されています。

ニーズをしっかり把握し、最適の提案をされる THKさんとは、ビジネスがスムーズに進みます。

Gcomホールディングス株式会社

② 貴社がTHK製品を採用された経緯を教えて ください。

市町村の住民情報システムを生業とする会社と して、まず自社のシステムを止めないことが大前 提になります。東日本大震災をきっかけに事業継 続計画(BCP)を策定したのですが、その中でサー バーの地震対策が課題として残りました。アン カーで固定していたのですが、それでは不安だと いう声もあり、アンカーで済ますか免震化するか という議論になっていたところ、タイミング良く THKさんから当社の計画と合致した免票化の提案 をいただきました。最初は、当社のお客様である市 町村の電算室に対する免票化のご提案に来られて いたのですが、「実は社内でも免震を検討していま す」とご相談させていただくと、こちらのニーズと THKさんの免震装置の性能がちょうどマッチした ため、まずは当社のサーバー免震をTHKさんにお 願いすることになりました。

() 貴社が取引先に強く望むことは何でしょうか?

当然ですが、まずは品質の高さ。そして、導入後のサポートですね。サポートの対応が真摯かつスピーディであること。そういう点を重視しています。

また、直接商談をさせていただく営業の方が、 我々のニーズをしっかり把握されているかどうか も非常に重要です。一方的に製品の説明ばかりする営業担当の方が非常に多く、それではこちらに何も伝わってきません。今回のお話も、我々のニーズとTHKさんの提案のマッチングが非常に良くスムーズにまとまったと思います。予算までしっかり考慮されて、我々のニーズを満たすソリューションをご提案いただいたと思っています。

● 今後THKに期待することをお聞かせください。

今回のお取引で協働の足掛かりができましたので、今後は、いよいよ当社のお客様に対するアプローチですね。市町村が持っているサーバーへの免震導入で、タッグが組めたらいいと考えています。なぜなら、市町村のシステムが震災で止まってしまうと何万人という住民の方に影響が出てしまいます。当社は、地震対策としてお客様にシステムのクラウド化をご提案していますが、それが困難なケースもあります。そういうお客様に対しては、

システムサーバー導入時の付加価値として、THK製免震装置を含めた提案をしていきたいと思います。



サーバーと免震装置