

導入事例

Case Study

株式会社アマダ

様



AMADA

グローバルな展開を見据え「Google Apps™ for Business」をアマダグループ企業、世界約90社のグローバル・スタンダードに

「製造業のための創造業」を企業理念に、金属加工機械製造業で国内トップシェアを誇る株式会社アマダ(以下、アマダ)。アメリカ、ヨーロッパ、アジア、オセアニアなど世界に約90社のグループ企業を持つ同社は、国内既存メールサーバの老朽化をきっかけに、今後のさらなるグローバル展開を見据えて「Google Apps™ for Business」を同グループのグローバル・スタンダードに設定。グループでのインフラ共有に取り組み始めました。

課題と効果

課題

1

既存のメールサーバの老朽化や容量不足により、メール送受信エラーが頻繁に発生。必要なメールはローカルディスクに保存するなど、日常的なメールの整理が必要でした。保存したメールの検索にも時間がかかり、効率の悪い状態でした。



クラウド型サービスである「Google Apps™ for Business」は、メールBOXの容量が30GB*。容量を気にせず活用できるので、ローカルディスクへの保存やメールの整理が不要になりました。検索スピードも速いので、古いメールの検索も瞬時に行えます。

*30GBはGoogleドライブとあわせた容量です。

効果

2

世界各国にグループ会社を持つ同社では、海外拠点とのやり取りや海外出張などが頻繁にあります。今後のさらなるグローバル展開を見据え、グループ共通で使用できるメールシステムを検討していました。



「Google Apps™ for Business」は、世界中どこからでもアクセスでき、多言語にも対応。海外とのメールもスムーズにやり取りできます。グローバルな共通情報基盤として「Google Apps™ for Business」は最適でした。

3

既存のメールシステムはオンプレミス型のため、サーバ管理のメンテナンスや数年ごとのリプレイス対応、ウイルス対策など、自社内で対応する業務負荷や、コスト面でのデメリットがありました。



「Google Apps™ for Business」はクラウド型なので、サーバ管理のメンテナンスや数年ごとのリプレイス対応は不要、業務負荷が軽減されコストを削減することができました。またグループで一括管理が可能なのでセキュリティ面でも安心です。



株式会社アマダ
経営管理本部 ICT部門 ICTシステム部
プログラムマネジメント
統括グループリーダー
大野 実氏

導入の背景 既存メールシステム老朽化にともない、グローバルで使用できるメールシステムへのリプレースを検討

アマダは板金加工機械の分野で売上が世界シェアトップクラスの技術を持ち、世界に約90社のグループ会社を有する日本を代表する金属加工機械の総合メーカーです。

同社は、メールシステムの老朽化という課題を抱えていました。既存のメールBOX容量は60MB、個人フォルダは2GBと制限があり、すぐに容量オーバーになってメール送受信ができない状況でした。パソコンのローカルディスクにメールを小まめに保存し容量を空けるなど、日常的にメールを整理する必要がありました。パソコンの破損に備えた

バックアップやパソコン交換時の個人フォルダ移行などにも手間がかかっていました。

「ユーザ数が増加していくにつれ、応答速度が落ちることもあり、設備に限界を感じていました」と語るのは、同社の大野実氏。特に出張の多い社員は、出張中にメールBOXの整理ができなため、大きなメールを受け取るとメールの送受信ができなくなることがあり問題になっていました。

選択のポイント IT資産を持たずに済むクラウドサービス型のメールシステムに着眼

そこで同社は、新しいメールシステムの導入を検討しました。今後のさらなるグローバル展開も見据え、グループ全体で統一のシステムを利用できるクラウド型のメールシステムに着眼、同社が採用したのが「Google Apps™ for Business」でした。「これまで各国でバラバラに運用してきましたが、各国で独自にサーバを持って管理すると、セキュリティレベルにも差が出てしまいリスクになります。『Google Apps™ for Business』であればクラウド上で管理できるので、グループ内で一括して同レベルのセキュリティ施策が可能なら、自社での運用管理負荷も減り、コストも削減できます」と大野氏は話します。

2010年より「Google Apps™ for Business」の導入を進めてきた同社でしたが、2012年1月、既存の販売代理店からソフトバンクテレコムにリプレースしました。既存の販売代理店はサポート面に不満があったといいます。質問してもGoogleに問い合わせるだけなので、返答が来るまで何ヶ月も待つことがありました。「ソフトバンクテレコムはエンジニアなど詳しいスタッフがいて、技術面でのノウハウもためています。質問をすればすぐに回答してくれます」と大野氏は評価します。

導入の概要と効果 世界中どこからでも情報交換が可能、世界のグループ会社で共通のツール利用が可能に

現在、同社は国内外グループ全体で合計3,500のアカウントを発行しています。導入が進んだきっかけは、2011年3月の東日本大震災。BCP(事業継続計画)として一気に導入に踏み切りました。

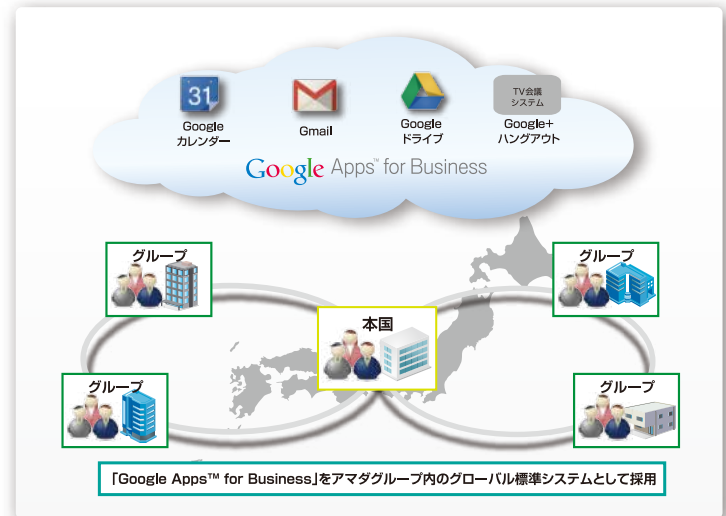
導入の効果について「とにかくメールの整理をしなくて済むようになったという声をよく聞きます」と大野氏。Gmailは1アカウントにつき30GB*1を利用可能なため、容量不足でメールの送受信ができないといった従来の煩わしさはなくなりました。検索スピードも速いので、1年、2年前の古いメールでもすぐに検索可能です。

また、ヨーロッパから「展示会の様子の画像を送りたい」、作業現場で「機械や部品の故障の状況を画像で報告したい」といった場合、Gmailなら世界中のどこからでもメールに画像を添付し、スマートフォンから情報送信が可能など業務効果を実感しているといいます。

「Google Apps™ for Business」を使えば、世界中のグループ会社が、Gmail、Googleカレンダー、Googleドライブなど同じツールを同じレベルで情報共有できるようになります。「さらに導入が進めば、Google+ ハングアウト*2でTV会議、Google Apps Scriptでカスタマイズなど機能をフル活用してさまざまなことが可能になる」と大野氏は期待を込めます。

*1 30GBはGoogleドライブとあわせた容量です。

*2 Google+ ハングアウトはソフトバンクテレコムのサポート範囲外です。



「Google Apps™ for Business」をアマダグループ内のグローバル標準システムとして採用

今後の展開 世界のアマダグループへ「Google Apps™ for Business」標準化の取り組み

同社は全グループに対し「Google Apps™ for Business」をグループ内のグローバル標準メールシステムにすることを宣言しました。今後は、グループ内のメールシステム統一化への取り組みを進めます。すでにいくつかの現地法人から「Google Apps™ for Business」へ移行を希望する回答があり、取り組みは着々と進行しています。

「海外で新しく会社が立ち上がった際、『Google Apps™ for Business』を導入するだけですぐに情報共有が可能になります。海外のグループ企業とのシステム統一が実現すれば、業務効率が大きく変わる可能性を秘めています。『Google Apps™ for

Business』は、グループ企業をつなぐシステムインフラになるのでは、と期待しています」(大野氏)。



本 社： 神奈川県伊勢原市石田200
設 立： 1948年5月1日
資 本 金： 54,768百万円
売 上 高： 単独：1,173億円 連結：1,900億円(2013年3月期)
従業員数： 連結：7,678人(2013年3月31日現在)
単独：2,390人(2013年3月31日現在)

事業概要： 子会社、関連会社約90社で構成され、金属加工機械・器具の製造・販売・賃貸・修理・保守・点検・検査などを主要な事業とし、主に板金機械事業、プレス事業、切削・構機事業、工作機械事業の4事業を中心とする加工機械を取り扱っている他、それらを制御するコンピュータ・ソフトウェアや周辺装置、金型、メンテナンスにいたるすべてのソリューションサービスを提供している。
U R L： <http://www.amada.co.jp/>

* サービス名称は一般的に各社の商標または登録商標です。* Google Apps™ は Google Inc. の登録商標または商標です。

* パンフレット記載内容は、2013年7月現在のものです。