

導入事例

Case Study

株式会社 日比谷花壇

様



グローバル対応と使い勝手改善のためメールシステムをクラウド化 最新メールシステムを常時利用でき、社内コミュニケーション活性化へ

自然が生み出した花や緑の造形美に新たな付加価値を与え、人々の感動を創造する株式会社日比谷花壇(以下、日比谷花壇)。中国への進出が本格化する中オンプレミスのメールサーバ更新時期となり、グローバル対応とメールアプリケーションの使い勝手向上、全国店舗で利用する共用アカウントのセキュリティ向上を目指し「Google Apps for Business™」を採用しました。ファイル共有やビデオ会議など、今後の用途拡大も計画されています。

課題と効果

課題

1

オンプレミスのメールサーバを利用しており、5年ごとのシステム更新やサーバ障害の対応などにシステム管理者の負荷が発生していました。



クラウドサービスである「Google Apps for Business™」はサーバ管理コストが不要となるほか、常に最新システムによるメールサービスを利用できます。

2

中国への出店の際、現地スタッフのメールが文字化けを起こしていたため、国際化対応のメールソフトに移行する必要がありました。



「Google Apps for Business™」は特別なオプション不要で多言語に対応しています。今後の他国への出店にも不安がなくなりました。

3

メールBOXの容量が200MBに制限されていたため不要メールを削除する作業が頻繁に発生し、業務効率を妨げていました。



「Google Apps for Business™」により30GB*のメールBOX容量が提供され、不要メールの削除が不要となりました。

*30GBは、Google ドライブとあわせて容量です。

効果



株式会社 日比谷花壇
情報戦略統括部 情報システム部
IT基盤管理企画グループ
グループリーダー
福田 倍典氏

導入の背景 常に最新のアプリケーションをえるクラウド型メールシステムに

全国主要都市に約180店舗のフラワーショップを展開し、Webサイトを利用した来店予約やネット販売、結婚式のフラワーデザイン、各種スペースデザインなど、花や緑を通して社会や人々の生活に愛と感動のシーンを提供する日比谷花壇では、お客様とのコミュニケーションを何より重要と考えています。

販売チャネルの国際化を目指して中国に出店していますが、現地採用したスタッフのメールが文字化けするという事態が発生していました。オンプレミスで運用してきたメールサーバの更新時期が近づいていた2012年、同社の福田倍典氏は

「中国語の文字化けのほか、メールBOXの容量が200MBと小さく、不要なメールを頻繁に削除するという非効率な業務も課題と感じていました。また、オンプレミスでのメールサーバ運用を続けると、5年間の運用期間後半にはソフトウェアやハードウェアが時代遅れになっている危険もありました」と語ります。

既存メールシステムのリプレースを検討する際、多言語対応やメールBOX容量など、既存の課題を解決できるメールシステムを求めて、オンプレミス型とクラウド型の双方で複数のソリューションを検討したといひます。

選択のポイント メールの基本機能に加えて、グループウェア的な付加機能が魅力

メールシステムの選定を行っていた時期に、ソフトバンクテレコムが「Google Apps for Business™」の取り扱いを始めたこと知り、早速試用アカウントを使ってテストしたところ、同社の課題をすべて解決できたので次期メールシステムに採用しました。

「クラウド型のメールシステムは、プロバイダー側で常にアプリケーションの改良を実施するため、オンプレミスと違って何年たっても最新のシステムを利用できることが採用の決め手でした。コストはオンプレミス製品と同等でしたが、「Google Apps for Business™」にはメールのほかにもファイル共有やスプレッドシートの

共同編集機能、SNSやビデオ会議など、さまざまなサービスも利用可能になります。そのオプションサービスを加味すると、コストパフォーマンスは非常に高いと考えています」と福田氏は選択の背景を語ります。

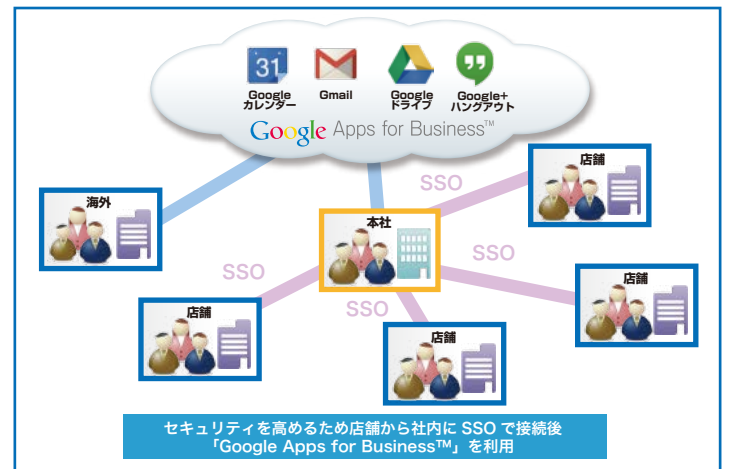
クラウドサービスのメリットは、システム管理者の工数削減にも効果を発揮します。突発的に発生するメールサーバ不具合への対応や定期的なソフトウェアのアップデートといったサーバ保守業務から解放され、管理業務はアカウントの追加・削除などの基本的なメンテナンス作業のみになり、削減された時間をより有効な業務に振り分けられるようになります。

導入の概要と効果 店舗で利用する共有アカウントのセキュリティを強化

現在、同社では約1,300アカウントを社員および店舗スタッフの利用する共有アカウント(店舗の規模により1~2アカウント)を配布して、メールシステムを「Google Apps for Business™」に全面移行しました。使い勝手が変わるため、情報システム部のメンバーが全国の支店をまわって講習会を実施したといひます。「Google Apps for Business™」になったことで過去メールの検索性が向上し、メールBOXの容量も気にせず使えるようになったと、社員からもよい評価が出ています。

一方、店舗で利用する共有アカウントについては、セキュリティ強化策も実施していると福田氏は語ります。「店舗スタッフが利用する共有アカウントは、単純なID+パスワードによる認証だと、退職後も共有アカウントを使ってログインできてしまいます。そこでサードパーティの『クラウドゲート』というSSO(シングルサインオン)製品をカスタマイズし、いったん社内ポータルにログインしてから「Google Apps for Business™」へ入る2段階ログインを構築して、退職者への対応を行っています」。

「クラウドゲート」はソフトバンクテレコムのパートナーである株式会社インターナショナルシステムリサーチが提供する製品です。両社が連携してSSOのカスタマイズに対応した結果、社員は社内・社外から「Google Apps for Business™」にアクセス可能である一方、店舗では店内のパソコンのみからのログインに制限した、2通りの運用が可能になりました。



今後の展開 フォーラム文化をSNSへ移行、さらにパーソナルなビデオ会議も

メールサーバのリプレースで「Google Apps for Business™」を導入した同社は、Google ドライブによる業務シートの共同編集など、新しいグループウェアとしての活用も積極的に進めています。「当社は以前から『フォーラム文化』が根付いていて、社内に100以上もの掲示板が乱立しています。これは社員にとってどこに必要な情報があるのか探していく状況です。もっと開かれた情報共有の場として『SNS文化』に移行させるべく、Google+ をうまく活用できないか研究中です」と今後の活用拡大を計画しています。

また、Google+ ハングアウトを活用した遠隔コミュニケーションの活性化も目指し、カメラ機能付きのパソコンへのリプレースも進めています。「より自然なコミュニケーションを目指し、遠隔地の社員どうしが顔を見て対話できるように準備を進めています」と語る福田氏。

同社の社内コミュニケーションは「Google Apps for Business™」で大きく変わろうとしています。



本 社 : 東京都港区南麻布1-6-30
設 立 : 1950年12月
資 本 金 : 1億円
年 商 : 204億円(2013年9月決算)
従業員数 : 1612名(2013年12月1日)

事業概要 : 全国の主要都市に約180店舗を展開するフラワーショップの経営に加え、ECにおけるフラワーサービスやダイレクトマーケティングも手がける。また、同社のデザイン利欲を生かして結婚式場などの各種スペースデザイン、ディスプレイや各種屋内緑化の企画、設計、施工といった企業向け事業も行う。フラワー文化の拡大に寄与する活動としてフラワーデザインスクールの経営も行う。近年は積極的に海外進出も進めている。

U R L : <http://www.hibiya.co.jp/>