

導入事例

Case Study

株式会社アイエスエフネット

様



「Google Apps™ for Business」を統合情報共有基盤に採用 各機能を活用し社員の連帯感を醸成

「人材育成企業」として就労弱者への雇用の機会創出とともに、エンジニアの育成・派遣サービスなどを展開する株式会社アイエスエフネット（以下、アイエスエフネット）。同社はスムーズな情報共有基盤の構築を目指し、ソフトバンクテレコムより「Google Apps™ for Business」を導入しました。これにより、メールやファイルサーバなど、個々に存在していた情報共有のためのシステムを統合。アカウント管理などの負荷を低減するとともに、多様なツールを積極的に活用し、全社的なコミュニケーションを活性化しています。

課題と効果

課題

1
従来はメール、ファイルサーバ、社内イントラ、動画配信など、情報共有のためのシステムが個々に存在。システムごとにアカウント、パスワードの入力が必要になるなど、使い勝手に課題を抱えていました。



効果

情報共有基盤を「Google Apps™ for Business」に一本化したことで、アカウントが統合され利便性が向上。従来は200MBしかなかったメールボックスも25GBに拡大しました。

2
各種システムを自社で運用していたため、運用管理負荷が増大。また社員数の増加を見越して、サーバリソースを多めに準備しておく必要があり、コスト面での負荷が高まっていました。



「Google Apps™ for Business」の利用により、自社でインフラを持つ必要がなくなり、運用負荷は大幅に軽減。社員数の増加にも、ムダなく対応できるようになっています。

3
派遣するエンジニアは顧客先に常駐しています。会社との連帯感を高めるためにも、社内の連絡事項や最新情報などをタイムリーに伝達する必要がありました。



会社から社員への情報伝達にGoogle サイトを活用するだけでなく、社員たちが自主的に情報共有を行うためにも活用。コミュニケーションが活性化し、連帯感の醸成に役立っています。



株式会社アイエスエフネット
経営情報本部
本部長
金 貴浩 氏

株式会社アイエスエフネット
経営情報本部 情報システム部
部長代行
竹村 壽 氏

導入の背景 情報共有基盤の使い勝手と管理負荷、コストが課題に

ITエンジニアの派遣サービスなどを手がけるアイエスエフネット。高度な技術力を持つ人材の育成・派遣を通じて、企業のITインフラの設計・構築、導入、運用管理などをトータルにサポートしています。

派遣するエンジニアは、基本的に顧客先に常駐しています。そのため、彼らへの情報伝達、そして、会社との連帯感維持のためにも、情報共有基盤は重要な役割を担っています。しかし、従来はメール、ファイルサーバ、社内イントラ、動画配信など、システムが個々に存在。「システムごとにアカウント、パスワードを入力して

使い分けなければならないうえ、メールボックスも1人当たり200MB程度に容量が限定されており、使い勝手の面で課題がありました」と同社の金 貴浩氏は述べます。

さらに、これらのシステムを自社で運用することも大きな負担となっていました。「システムごとに大量のアカウント管理を行わなければならないうえ、トラブルにもすぐに対応しなければなりません。社員数が増加傾向にあることから余剰リソースも抱える必要があり、そのためコスト負担も高まっていました」(金氏)。

選択のポイント 情報共有基盤とネットワークを含め、総合的な提案を評価

こうした課題解決のために同社が採用したのが「Google Apps™ for Business」です。「メールやスケジュールをはじめ、社内ポータルや動画共有など多彩な機能を搭載。これまでバラバラに運用してきた情報共有のためのシステムを一本化できると考えました。これならアカウントも統合できるうえ、クラウドサービスであるため自社の運用管理負荷もコストも軽減できます」と同社の竹村 壽氏は話します。

導入にあたっては、パートナーにソフトバンクテレコムを選定しました。「決め手は厚みのある提案。情報共有基盤だけでなく、ネットワークの最適化まで含めて対

応できるベンダーはほかにありませんでした」と金氏は評価します。

具体的には、主要拠点をつなぐ基幹系ネットワークに「ULTINA Managed Ether」と「ULTINA IP-VPN」を採用。外出先から社内ネットワークへの接続には「ホワイトクラウド インターネットVPNアクセス」を利用しています。「これにより、社内・社外を問わず、広帯域かつセキュアなネットワークで快適なシステム利用が実現できます」(竹村氏)。

導入の概要と効果 社内の情報共有とコミュニケーションの活性化を促進

2,000アカウントで「Google Apps™ for Business」の導入を開始した同社ですが、その後、拡大を続け、現在はグループ全体で2,500アカウントとなっています。「自前でインフラを持つ必要がなく、社員数の増加に応じて、ムダなくアカウントを追加発行できるようになった点は大きなメリットです」と金氏は語ります。

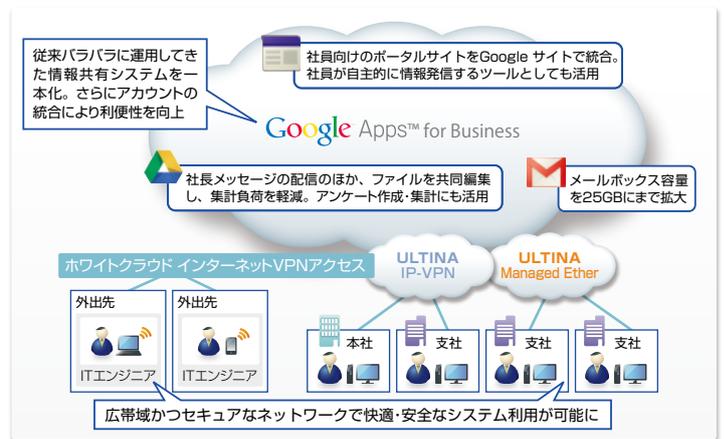
活用面で特に目を引くのがGoogle サイトの活用です。スマートフォンからも閲覧できるため、社員向けにポータルサイトを構築し、会社からの連絡事項などを発信する場として利用しているのです。

社員が自発的にGoogle サイトを活用するケースも増えています。「簡単にサイトを構築できるので、技術情報やメンタルヘルスのサポート情報などを学べるサイトを社員自らが構築。すでに100以上のサイトが立ち上がり、コミュニケーションの活性化、連帯感の醸成に役立っています」と竹村氏は話します。

またGoogle ドライブの利便性も高く評価します。従来、動画配信サービスを利用していた社長メッセージの動画をGoogle ドライブを用いてポータル上で配信。さらに「これまでは売上データなどを集計する際、ファイルをメール添付で送り合いながら集計していましたが、現在はGoogle ドライブ上のファイルに複数の社員が同時にアクセス。集計作業の手間を軽減しています」(金氏)。加えて、Google ドライブのフォーム機能を使えば、アンケートを簡単に作成・集計することもできます。「業務

改善に向けた社員のアンケート調査などに活用しています」と竹村氏は説明します。

このほか、従来200MBしかなかったメールボックス容量も25GBに拡大。容量を気にすることなく使用できるようになりました。



今後の展開 エンジニアたちの助け合いを促進し、サービス品質を向上

今後は「Google Apps™ for Business」のさらなる有効活用を目指します。その1つとして同社が注目しているのがGoogle+*です。「社員が技術的な疑問や不明点を書き込んだら、即座に回答が得られるような情報共有を目指しています。これにより、さらなるサービス品質の向上が期待できます」(金氏)。

*Google+は、ソフトバンクテレコムのサポート範囲外です。

さらに場所に依存せず利用できるメリットを活かし、BCPを強化することも考えています。そのためには現状のインフラだけでなく、さまざまなツールの活用も検討する必要があります。「今後もソフトバンクテレコムには、こうした観点から最適なソリューションを提案してほしいですね」と金氏は期待を込めました。



本 社：東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス8F
設 立：2000年1月12日
資 本 金：2億85万円
売 上 高：87億円(2012年度)
従業員数：1,713名、グループ全体 2,457名(2013年1月1日現在)

事業概要：全国各地で積極的な採用を推進。まずは首都圏でスキルを向上させようとして、採用拠点地方に活躍の場を提供する「人材循環モデル」を確立。自社で育成した多くのITエンジニアを顧客先に派遣し、インフラの構築・運用・管理をトータルにサポートする。また近年は独自の人財育成プランを活用し、ニートやひきこもりなどをはじめとした就労弱者の雇用の機会創出にも力注する。

U R L：http://www.isfnet.co.jp/