

導入事例

Case Study

国分株式会社

様

国分株式会社



世界標準のグループウェア「Google Apps™ for Business」を導入してメール管理に要していた業務時間を大幅削減

1712年(正徳2年)の創業以来、300年にわたり食の流通に携わってきた国分株式会社(以下、国分)は、生活者の嗜好やライフスタイル、流通形態など食を取り巻く環境の変化にいち早く対応するため、「Google Apps™ for Business」を全社に導入しました。メールBOXの容量が25GBに増加し、メールの検索機能も劇的に向上した結果、顧客とのスムーズかつ正確な情報共有が実現しました。

課題と効果

課題

1

既存のメールシステムには検索機能がなく、必要なメールを探し出すには見当をつけたフォルダを開き1件ずつ目で確認する作業が必要のため、検索機能を強化する必要がありました。



「Google Apps™ for Business」の検索機能を活用することで必要なメールを瞬時に探し出せるようになり、顧客とのスムーズな情報共有が実現したほか、受信メールをフォルダごとに分ける手間もなくなりました。

2

既存のオンプレミス型メールシステムは、日常的なメンテナンスに加え、数年おきに発生するハードウェアのリプレイスおよびソフトウェアのアップデートのコストを削減する必要がありました。



クラウド型サービスである「Google Apps™ for Business」では、これらのコストが不要になりました。

3

将来的にスマートデバイスへの対応を行うため、従来のメールシステムを変更する必要がありました。



あらゆるデバイスから利用可能な「Google Apps™ for Business」を導入したことで、スマートデバイス導入による業務スタイル改革へ一気に近づきました。

効果



導入の背景 既存のメールシステムは今日の業務では機能不足

酒類や食品などの卸売業を中心に、全国に営業拠点・物流拠点を展開する国分は、膨大な取引に対応すべく情報系・物流系・業務系からなる強靱な自社システムを事業インフラとして構築、365日24時間稼働させています。「自社システムはすべてオンプレミス型で運用することが、従来のポリシーでした」と同社の久保氏は話します。

ところが、20年来オンプレミス型で運用してきたメールシステムは、サーバに保存できるメールBOXの容量に制約があり、必要なメールは都度ローカルフォルダ

に移動しなければならぬ、添付できるファイルサイズが小さいなど、現在主流のメールシステムに比べて使い勝手に問題がありました。さらに、「スマートデバイスに対応していない点が最大のネックとなり、メールシステムのリプレイスに踏み切りました」と久保氏は振り返ります。

しかし、オンプレミス型のシステム運用に自信を持っていた同社は、当初クラウド型システムはコスト高になるとの先入観があり、導入にはあまり積極的ではありませんでした。

選択のポイント 将来のスマートデバイス導入を見据えて

複数の製品を比較検討した結果、最終的にオンプレミス型メールシステムと「Google Apps™ for Business」が残ってコンペになりました。「当初、クラウド型サービスに対しては、料金が一律に掛かり続けるため減価償却の対象にならず、アカウントが増えれば課金も増えると考えていました。ところが調べていくうちに、ハードウェアの運用・保守のコストがかからず、ソフトウェアは常に最新バージョンへ無料でアップデートされることが分かりました」と久保氏は語ります。

コスト面での不安が払拭されると、「Google Apps™ for Business」のメール機能である Gmail の使いやすさを評価する意見が強まってきました。「世界で標

準的に使われているグループウェアを導入することは、全世界の人と同じ最先端の機能をキャッチアップできるという安心感につながります。さらにスマートデバイスへの対応が可能になるなど、今後のビジネス発展につながる機能が盛り込まれているところが魅力でした」と久保氏は評価します。

当初はオンプレミス型の製品を中心に検討を進めてきた同社ですが、「Google Apps™ for Business」におけるクラウド型サービスのメリットを理解するにつれ、同社初となるクラウドサービスに「チャレンジしよう!」と情報システム部長が決意、「Google Apps™ for Business」導入が決定しました。

導入の概要と効果 メールの整理作業から開放され本来の業務に専念することで、生産性が飛躍的に向上

現在同社では5,600名の社員に「Google Apps™ for Business」のアカウントを配付し、Gmail および Google カレンダーを業務で活用しています。Gmail のメールBOX容量が25GBもあるため、日々の業務で必要なメールをパソコンのローカルストレージに保存・整理する作業時間が削減され、顧客対応など本来の業務に専念する時間ができ、生産性向上につながっています。

「必要なメールを検索する作業も劇的に改善されました。思いついたキーワードで検索すると必要なメールがすぐ出てきます。以前は目でタイトルを見て探して、メールを開いて探していたことを考えると、レスポンスまでの時間を大幅に短縮できていると実感しています」と吉田氏。

Google カレンダーについては、会議室の予約状況を確認したり、グループアドレス宛てに一括で会議通知を送信できるなど、日常業務のさまざまな部分で業務効率化が実現しています。また、管理職から組織ごとに社員の行動予定を確認できるインターフェースの要望が多かったため、ソフトバンクテレコムから提案を受けたアドオンツール「組織カレンダー」を導入することで対応しました。

既存のメールシステムは専用アイコンを使って起動し個別にログインしていましたが、「Google Apps™ for Business」の導入を機に自社の社内ポータルサイトにログイン画面を構築してSSO(シングルサインオン)を実現することにより、利用者の利便性を向上させました。また、LDAPサーバ(ID・パスワードで管理)からパートナーサービス「クラウドゲート・シングルサインオン」のサーバを経由して「Google Apps™ for Business」との自動連携機能を構築することで、アカウント情報の追加・変更・削除にかかわる保守工数の削減を実現しました。

「Google Apps™ for Business」への切り替え当初は、久保氏、吉田氏ら3名の情報システム部門が実践的な研修プログラムを作成し、全国の拠点を回って導

入研修を実施しました。その後も、希望する社員に向けてのステップアップ研修や、社内報に使いこなすための記事を掲載するなど、積極的にスキルをボトムアップを図っています。



今後の展開

「Google Apps™ for Business」の全社展開から1年以内をめどに、Google ドライブの利用開始を予定しています。それは作成されたファイルを保存したり編集するといった文書管理機能として利用するだけではありません。

「すでに社内トライアルとして150人に機能を開放して、どんなワークスタイル変革が生まれるか調査しているところですが、Google ドライブは文書作成や表計算の機能にファイルサーバとしての機能が合体し、さらにコミュニケーションツールとしての可能性も秘めているということが分かりました」と久保氏は分析します。

ファイルを作成・保存するだけでなくとどまらず、クラウド上で共有したファイルへ閲覧者がコメントを書き込むといった「人と人とのコミュニケーションを活性化させる仕掛けがある」という発見です。

コスト削減や業務効率化の先に、「Google Apps™ for Business」を活用した社内情報のシームレスな流れを構築すべく、新たなワークスタイル作りへのチャレンジが続いています。

本 社： 東京都中央区日本橋1-1-1
創 業： 1712年(正徳2年)
資 本 金： 35億円
売 上 高： 1,502,325百万円(連結2012年12月期)
従業員数： 4,674名(連結2012年12月31日現在)



事業概要： 酒類・食品・関連消費財にわたる卸売業および、それらに関する資材の販売業、貿易業、パン粉の製造業、貸室業。2011年に策定した第9期長期経営計画「Quality 300」では創業300年で培った「既存事業のさらなる強化」と「新たな分野へのチャレンジ」の2つを成長戦略の柱に掲げている。
U R L： <http://www.kokubu.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, 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。