

M&Aで継続的に事業を拡大。 グループ会社との安全なデータ共有基盤として活用

導入サービス：100GBメニュー

- 課題**
 - ・海外拠点とのファイル共有、メールで大容量ファイルが送受信できない
 - ・メールではファイルのやり取りの履歴が把握しづらい
- 対策**
 - ・NTTブランドの信頼性を評価してサービスを選択
 - ・1GBメニューからスモールスタート
- 効果**
 - ・事業拡大に応じて徐々に契約容量を拡大
 - ・圧倒的なコストパフォーマンスで利用者が急増

課題

メールのファイルサイズ制限が海外連携のネックに

2000年代初頭、大手総合商社から独立した素材系専門商社D社は、わずか20年で急成長を遂げてきた。その最たる理由は、継続的なM&Aで有力企業を傘下に収めることで事業規模、業績を拡大させてきた経営層のスピーディな決断力にある。長年、同社の本社とグループ会社間のデータ共有基盤として活用され、業績拡大に貢献してきたのがNTT Comの「Bizストレージ ファイルシェア」だ。

導入の発端となったのは従来のメール環境の課題を解決するためだった、と語るのは同社 情報システム部 課長のI氏である。「弊社の事業領域はグローバルであるため、日常的に海外拠点との連携が必要になります。しかし、従来のメール環境はファイルサイズに制限があり大容量ファイルが送れない課題がありました。たとえば、四半期ごとに海外拠点に社長の訓示動画を一齐配信することもできなかったのです。また、大容量ファイルでなくとも、メール添付ではやり取りしたファイルの履歴も追いつらいという声も社内から上がっていました」

とくに要望があったのは与信データなどを扱う与信管理部、グループ間の内部統制や監査を実施している監査部といったバックオフィスからだった。なぜなら、継続的なM&Aで組織が拡大するたびに、新たなグループ会社間との与信管理や内部統制の統合を図るために、大量のファイル共有と履歴管理が必須となるためだ。

このような課題を解決するために、同社では法人向けファイルストレージサービスの活用を決断。2009年当時、無料ファイルストレージサービスがビジネスで一般的に利用されていた時期だったが、信頼性、安全性の観点から有料の法人向けファイルストレージサービスの比較検討を開始する。

対策

NTTブランドの信頼性を評価してスモールスタート

当時、有料の法人向けファイルストレージサービスの選択肢はそれほど多くなかったとI氏は語る。「いろいろ調べていく中でNTT Comが提供するBizストレージ ファイルシェアが目にとまりました。そこで上司に相談してみたところ、NTTブランドの信頼性で順調に承認に至りました。きわめて低コストで利用開始できることもあって、まずは1GBメニューでスモールスタートして様子を見ようということになりました。使いづらかったらやめればよいわけですから」

NTT Comの「Bizストレージ ファイルシェア」は1GBメニューであれば月額16,500円(税込)の定額制、最短5営業日で導入、運用後に容量拡張できるため、スモールスタートに最適なサービスだ。しかも1サービスで「ファイル送信」「ファイル受信」に加え、「ファイル共有」が行えることも同社のニーズに合致していた。

さらに情報システム部の悩みも解決できるとI氏は考えていた。「ほぼ毎年、M&Aでグループ会社が増えるたびにIT基盤を統合する話が出るのですが、しっかり計画を立て、慎重に進めていく必要があります。その間のつなぎのデータ共有基盤として利用することも見込んでいました」

昨今、情報漏えいなどのリスクを懸念し、パスワード付きZipファイルとそのパスワードを2通のメールに分けて送信するPPAPを廃止する流れになっている。同社でもメール送信でPPAPを禁止しているが、「Bizストレージ ファイルシェア」が一役買っているという。

効果

M&Aとともに契約メニューを拡大するも、圧倒的なコストパフォーマンスで業績貢献

2009年に「Bizストレージ ファイルシェア」を導入以来、いまなお同社では利用を継続している。2015年に2GB、2018年に10GB、そして2022年には100GBにメニューをアップデート。グループ会社を増やし、事業を拡大していったことが最大の要因ではあるが、それとは別の理由もあったとI氏は明かす。「確かにグループ会社が増えるたびに階段を上るように容量を大きくしていった経緯はあります。一方、スモールスタートだったため社内への積極的なアナウンスはしていなかったのですが、使い勝手がいいという評判が口コミで広がっていきまして、利用者が急増したことも一因となっています」

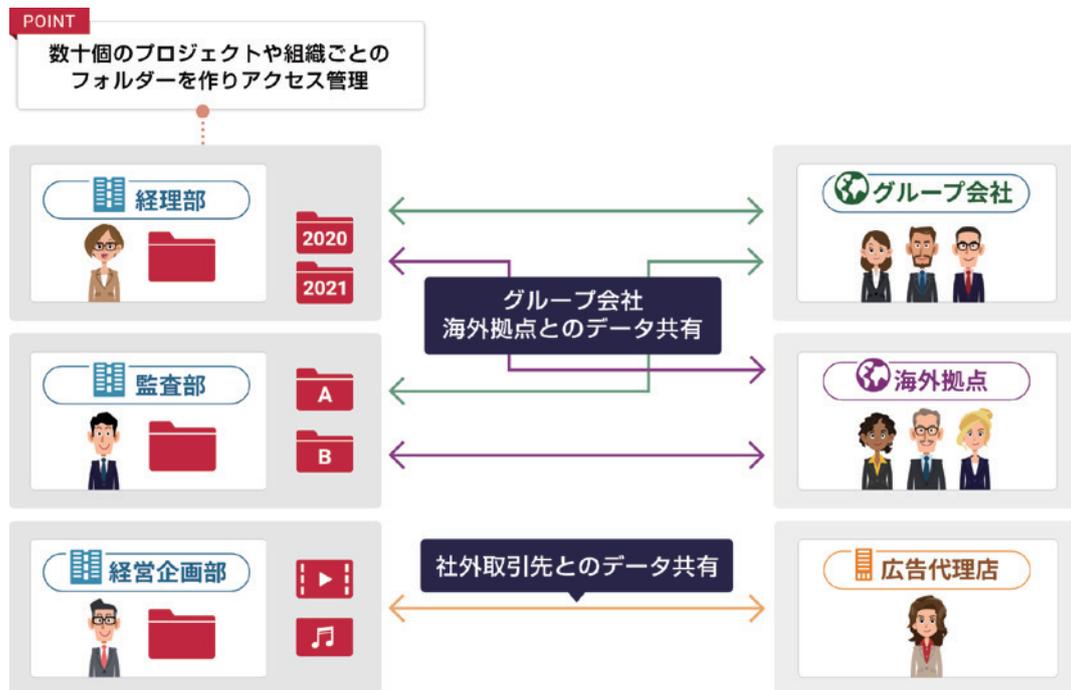
現在は経理部、監査部といったバックオフィスの情報共有に加え、社外との情報共有などに利用されるケースも増えているという。「経営企画部が広告代理店とHPのデータやCMの動画や音声データといった大容量ファイルをやりとりする際にも利用しているようです。新たな部署から利用申請があった際にも、メールアドレスだけでアカウントを作製できるため運用も楽です。「明日から使いたいんだけど」といった要望にも迅速に応えられるわけです。さらに直感的に操作できるシンプルなUIのため、これまで利用者からの不満どころか、操作に関する問い合わせは皆無です。担当者としては大変助かっています」(I氏)

ちなみに、I氏は別のクラウドストレージを検証環境で使うこともある。アクセス権の設定や、他社とのファイル共有の設定が難しかった印象があり、Bizストレージ ファイルシェアの方が使い勝手はいいと感じている。「しかも、ユーザー ID見合いの料金ではなく、容量見合いで最大1万IDまでユーザー数制限がありません。ユーザー数課金のサービスでは、200人規模で年間600万円かかる試算になったものもありました。つまり、Bizストレージ ファイルシェアは、ユーザー ID数を気にせず柔軟に運用、管理でき、なんといっても安いのです」

現在、利用申請のあったプロジェクトや部署ごとにフォルダーをつくり、ユーザーは自身にアクセス権のあるフォルダーのみ表示・閲覧できるシンプルな構成で活用されている。ちなみに、これまで長年利用してきて大きなトラブルは一度も起きていないという。「大手クラウドサービスではしばしば大規模障害が起きますが、老舗のサービスで練り上げられているせいか安定性、信頼性の高さを実感しています。上長承認、上長供覧、送信先制限といった機能で誤送信による情報漏えいのリスクを抑えられることも高く評価しています」(I氏)

将来的にはバックオフィスのみならず、本社・グループ各社の業務部門でのコラボレーションを加速する共有基盤としても活用できるのではとI氏は考えている。「すでに各社の総務部門同士で困りごとやノウハウを定期的に共有するような施策も始まっていて、ファイル共有の場所として活用されています。将来的には業務部も、各自の持つ強みを掛け合わせ、会社全体で新たなDX創出の取り組みを加速したいですね」

近い将来、素材系専門商社 D社は間違いなくDXで大きな飛躍を遂げるのではないだろうか。



お問い合わせ

NTTコミュニケーションズ株式会社

サイト www.ntt.com/business/case-studies

●記載内容は2022年12月現在のものです。
●表記のサービス内容は予告なく変更することがありますので、お申し込み時にご確認ください。
●記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。