



業務アプリケーション基盤とメール/カレンダーをIBM Notes/DominoとIBM Verseのハイブリッド構成で実現。業務効率が向上し、運用・管理負荷も削減

株式会社イグアス(以下、イグアス)は、グループからの独立を機にシステム全体の見直しに着手。主に業務アプリケーション基盤の1つとしてオンプレミスのIBM Notes/Domino(以下、Notes/Domino)を採用した上、クラウド・メール・サービスのIBM Verse(以下、Verse)も併せて活用しています。これまで個別のシステムから提供されていたメール、スケジュール管理、会議室の予約などの機能が一元化され、簡単に利用できるようになったことで業務効率が向上し、運用・管理の負荷も削減しています。

【導入製品】 • IBM Verse
• IBM Notes/Domino



課題

- 業務アプリケーション、メール、スケジュール管理の機能が異なるシステムから提供され、利用者にとって非効率だった
- 個別のシステムを運用・管理するため、システム要員の手間が必要だった

ソリューション

- IBM Notes/Domino および IBM Verse を導入し、オンプレミスとクラウドのハイブリッド構成による新システムを構築
- 業務アプリケーション、メール、スケジュール管理の各種機能を一元化して利用者へ提供
- IBM Verse によりメールはクラウド環境で運用

効果

- 各種機能の連携により運用負荷が軽減し、利便性が向上
- 文書ではなく人を中心に設計された IBM Verse の各種機能により利用者の評価も向上
- クラウドで稼働する IBM Verse を活用することで運用・管理の手間を削減

【お客様課題】

独立を機にITシステムの見直しを推進

イグアスは、IBMシステム製品のディストリビューターとして2006年に営業開始。現在ではITディストリビューション事業のほか、3Dプリンターやバッテリー再生サービス(MOTTA)、郵便ソリューション事業など、多岐にわたる事業を全国に展開しています。2018年には株式会社グロスディーを経営統合し、新たなスタートを切りました。

同社 執行役員 プラットフォーム製品事業部長 青木 寿人氏はイグアスの特長について次のように説明します。

「イグアスの特長としては主に4つ挙げられます。1つ目は日本全国で約600社のパートナー企業をサポートしている点、2つ目はフェース・ツー・フェースの営業のほか主にメール、Web、電話でお客様に対応するインサイド・セールスの部門を設置しており、そこで見積りや提案などを作成するという体制を整えていることです。3つ目はテクニカル・メンバー、およびISC(IGUAZU Solution Center)による技術検証支援が可能であること、そして4つ目はパートナー企業向けのWebサイトで各社に専用のサービスを提供していることです」

イグアスは創業以来、グループの一員としてビジネスを展開してきましたが、2017年にグループから独立しました。

「以前はグループが運用していたITシステムを利用していましたが、独立を機に新たに自前のシステム環境を整備するに当たり、基幹システムをはじめとして、すべてのシステムの見直し行いました」(青木氏)。

以前はグループウェアとしてNotes/Dominoを活用していましたが、メールとスケジュール管理についてはある時点から他社のサービスや製品を導入していました。同社 執行役員 業務&IT担当 清水 智満氏は、その活用状況について次のように語ります。

「Notes/Dominoで業務アプリケーションを運用しながら、メールは他社のクラウド・サービスを使い、会議室の予約やリソース管理については別の製品を活用するという状況にありました。それぞれのシステムは連携していませんので、利用する際は個別に立ち上げて、操作しなければなりません。また一部グループ・メールなどでNotesのメール機能も運用していましたので、システム部門の運用・管理の手間が何重にも掛かることとなります」

【ソリューション】

既存の資産を有効に活用するために、Notes/DominoとVerseを採用

イグアスは、自前のシステムを企画・運用・管理する部門を新たに設立。業務アプリケーションやメール、スケジュールなど、日常業務に必要な機能が複数のシステムに分散した状況を解決するため、新たに導入する製品について検討を進めました。幾つかの製品を比較検討した結果、これまで蓄積したアプリケーション資産を活用でき、短期間で環境整備が可能なNotes/Dominoの採用を決定しました。さらにメールについては、クラウド環境で稼働するVerseもNotesメールと併用することになりました。

「インサイド・セールス部門で活用しているCRMのデータベースがDominoで構築されていたことから、この部分にはDominoを使い、ほかの業務アプリケーションやメールには他社の製品を使うということになると、運用管理の手間が増えてしまいます。そこを効率化するためにも、Notes/Dominoを採用することが最適であると判断しました。また、メールについては、モバイル・アプリも提供されるクラウド・メールのVerseを採用した上で、PC上ではVerseとNotesのユーザー・インターフェースのどちらでも、ユーザーが使いやすい方を適宜選んで利用できるようにしました」(清水氏)。

Notes/Domino と Verseの組み合わせにより、一連の操作でメール、スケジュール、会議室の予約などをスムーズに行うことができました。



株式会社イグアス
執行役員
プラットフォーム製品事業部長
青木 寿人氏

Verseは重要な関係者とのやり取りに集中できるよう、人を中心に設計されています。重要な関係者の顔写真が自動的に表示され、顔写真をクリックすればメールのやり取りがすぐに表示できます。一方、Notes/Dominoはメールやスケジュール管理、掲示板などの基本機能と、申請・承認といったワークフローを伴う業務アプリケーションを容易に構築・運用できるアプリケーション基盤を統合した製品です。

イグアスは、Notes/DominoとVerseを新規に導入した上で、2018年2月から4月にかけて、オンプレミスのNotes/DominoとクラウドのVerseのハイブリッド環境を構築。従来から活用している業務アプリケーションやメールもスムーズに移行できました。

【効果/将来の展望】

各種機能が一元化されたことで業務効率が向上

その後、Notes/DominoとVerseによるハイブリッド・システムの稼働が開始しました。クラウドのVerseを活用することは、システム部門の運用負荷の軽減につながっています。

「複数人で共有するメールボックスについては現在もオンプレミスのNotesメールを活用しているため、監視やメンテナンスは必要ですが、従業員個人のメールはクラウドのVerseを活用したことで、メンテナンスの必要がなくなり、作業負荷が軽減されました。システム部門は必要最小限の人数で構成されているので、大きな成果になっています」(清水氏)。

ユーザーにとっては、各種機能を連携して使える点がメリットになっています。

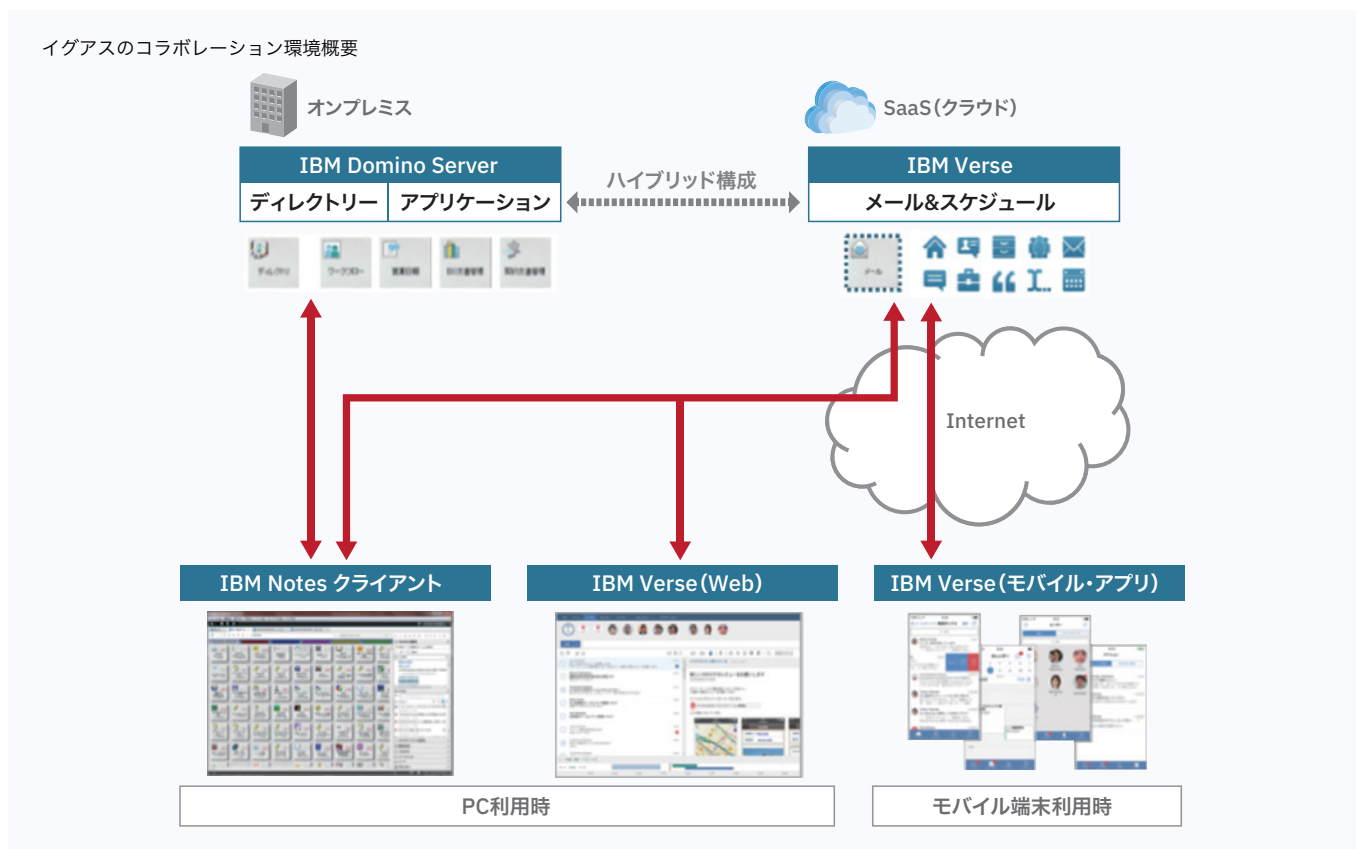
「以前の環境では、メールを読みながらスケジュールを確認したい時、別途スケジュール管理システムを立ち上げなければならず、とても煩わしかったのですが、今では一連の操作でメール、スケジュール、会議室の予約などをスムーズに行うことができるようになりました。特に、Verseではメールとスケジュールが一画面にまとまっているので、いちいち画面遷移する必要がなくなり、効率が高まったと感じています」(青木氏)。

メール情報を素早く検索できるようになった点も利便性の向上につながっています。

従業員個人のメールはクラウドのVerseを活用したことで、メンテナンスの必要がなくなり、作業負荷が軽減されました。



株式会社イグアス
執行役員
業務&IT担当
清水 智満 氏



「例えばインサイド・セールスの部門では、過去のお客様との膨大なやり取りから必要な情報を検索することが頻繁にあります。以前利用していたクラウドのメール・システムは検索に非常に時間がかかっていました。Verseは検索スピードがとても速くて正確なので、ストレスなく利用することができます」(青木氏)。

また、清水氏はVerseのさまざまな機能について評価します。

「まずは容量が大きい点がありがたいですね。過去のメールをそのまま残しておいていつでも参照できるので、とても便利だと思います。また『受信ボックスから消去』機能や『要アクション』『対応待ち』機能も役に立っています。例えば、直接関係のないメールはワンクリックで受信ボックスから削除し、後で確認したい時は『すべての文書』で確認できます。また、返信や対応が必要な受信メールには『要アクション』ボタンでメモ書きと期限設定ができ、それらが一覧表示されます。反対に、相手に対応を求めた送信メールも『対応待ち』ボタンで期限を設定でき、期限までに対応がないと通知してもらえます。こういった機能により、重要なメールや作業に集中できるようになりました」

将来的にはAIを組み合わせ、さらに効率的なメール対応を検討していきたいと青木氏は言います。

「インサイド・セールス部門では大量のメールを処理していますが、ある程度パターン化できるものについては、IBM WatsonのAI機能を使って自動返信できるような仕組みを実装し、さらなる生産性向上や顧客満足度向上を図っていきたいと考えています。こういった仕組みの実現に向けて、今後もIBMの支援に期待しています」

イグアスは、最新の技術を活用し変革を進めることで、さらなる生産性向上や価値創造にチャレンジしていきます。



株式会社イグアス

〒212-0013神奈川県川崎市幸区堀川町580番地 ソリッドスクエア西館21F
<https://www.i-guazu.co.jp/>

株式会社イグアスは、IBMシステム製品バリューディストリビューターとして2006年に営業開始。2018年には株式会社グロスディーを経営統合し、日本におけるIBM最大のディストリビューターとして、全国でビジネスを展開しています。



©Copyright IBM Japan, Ltd. 2018

〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21

このカタログの情報は2018年9月現在のものです。仕様は予告なく変更される場合があります。記載の事例は特定のお客様に関するものであり、全ての場合において同等の効果が得られることを意味するものではありません。効果はお客様の環境その他の要因によって異なります。製品、サービスなどの詳細については、弊社もしくはビジネス・パートナーの営業担当員にご相談ください。IBM、IBM ロゴ、ibm.comおよびDomino、IBM Verse、IBM Watson、Notesは、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corp. の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれIBM または各社の商標である場合があります。現時点でのIBM 商標リストについてはwww.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。