



ソリューション概要

○プロフィール

有限会社保険セナートキオ (<http://www.hc-tokio.co.jp/>) は、「お客様からの信頼を事業の原点とし、保険という社会性、公共性の高い事業を通して地域社会に貢献し、代理店の地位向上を目指す」、「代理店は1つの事業体として自立した上で、保険会社からもパートナーと言われる代理店を目指す」、そして「スタッフとその家族全員が物心両面で幸福になれる職場を作る」という3つの基本理念の下、1984年から事業を展開しています。

○ソフトウェアとサービス

- ・Microsoft® Office 365™
- Exchange Online
- SharePoint® Online
- Lync® Online

○Microsoft Office 365 パートナー

株式会社ソコロシステムズ

Microsoft Partner

Silver Server Platform
Silver Learning
Silver Midmarket Solution Provider

○メリット

- ・海外に複数設置されたデータセンター間で、相互にデータ バックアップをとりながら運用。国内の災害によってデータが失われる危険性を、大幅に軽減
- ・大規模企業と同等の情報共有環境を月額 600 円から利用可能
- ・インターネットを経由して、どこにいてもデータの共有が可能

○ユーザー コメント

「私たちが扱っているのは個人情報ですから、社内の運用に際してはしっかりとルールを決めて、セキュリティにも配慮する必要があります。Office 365 でも、社員1人1人の権限設定をしっかりと行ってもらいました。ソコロシステムズさんには当社の要望を良く聞いていただいて、使いやすく、満足のできるシステムが実現できたと、本当に感謝しています」。

有限会社保険セナートキオ
代表取締役
永佐 悦雄 氏

先進の情報共有環境を提供するクラウド サービス Office 365 を活用し、災害に備えたデータ保全を実現。さらに社内のデータ共有およびコミュニケーションの活性化へ

有限会社保険セナートキオは、保険代理店として、歴史と文化の薫る土地、島根県益田市において、約 30 年にわたって地域の人々の生活に貢献してきました。保険会社の提供する専用の代理店システムを活用し、ペーパーレスでセキュアな運用を行ってきましたが、その一方で、災害発生時など、肝心な状況下において「代理店システムが使えなくなれば、一切の業務がストップしてしまう」という不安がありました。そこで、独自の緊急時企業存続計画 (BCP) を実現するために、同社が選んだのが、マイクロソフトのクラウド サービスである Microsoft Office 365 でした。

導入の背景とねらい

保険代理店として地域社会に貢献するために、 独力で緊急時企業存続計画の実現へ

清流、高津川 (全国 1 級河川水質ランキングで 2 年連続 1 位) など美しい自然が残る島根県益田市は、室町時代中期に「画聖」と称された雪舟が手掛けた庭園や、今なお盛んな石見神楽など、歴史と文化の薫る土地です。有限会社保険セナートキオ (以下、保険セナートキオ) は、この益田市で 30 年近くにわたり、保険会社などの代理店として、地元の人々の生活に貢献してきました。

保険の代理店業務は、個人情報を取り扱うため、非常に厳密な情報管理が求められます。旧来は証書などの書類を、事務所に紙ベースで管理していましたが、5 年ほど前からは保険会社の提供する専用の代理店システムを活用し、ペーパーレス化を実現。セキュアかつ利便性の高い環境で日々の業務を行って来ました。しかし、こうした電子化にも「1 点の不安があった」と保険セナートキオ 代表取締役 永佐 悦雄 氏は言います。

「今は、お客様との契約からすべて代理店システムを使用しています。ですから、私たちの手元にはデータが一切残りません。セキュリティもしっかりしていますし、データベースが整っていますから、検索すれば簡単にデータを確認し、業務を進めることができます。しかしその一方で『システムに接続できなくなったら、一切業務ができなくなってしまう』というリスクは拭えずにいるのです。大きな災害に遭遇した時に、『システムをインストールした PC が壊れたら終わり』となってしまうのでは意味がありません。当社の責任と判断で、いざという時にもお客様対応を行えるように整えておく必要があったのです」。

そして、この思いが確実なものとなったのが、東日本大震災で得た教訓でした。

「実は、東日本大震災後、現地の代理店の方々がお客様の安否確認に大変な苦労をされたというお話を伺うことができました。『自宅電話』、『携帯電話』、『携帯メールアドレス』の 3 種の連絡先が分かれば、連絡が取れる可能性が高いということでした。そうしたデータを、自分たちの手元で、しっかりと管理する必要があったのです」。

しかし、「目標ははっきりしたものの、どうやって実現すれば良いのかがまったく分らなかった」と永佐 氏は振り返ります。保険代理店向けの顧客管理システムなどは数多く市販されていますが、苦労して手入力を行っても、データの入った PC が壊れてしまえば意味がありません。サーバーを社内に設置してもリスクは減りません。昔のように紙の書類を山のように管理するのも



有限会社保険セナートキオ



有限会社保険センタートキオ
代表取締役
永佐 悦雄氏

セキュリティ上の問題がありますし、火災で焼失するなどの危険もあります。

「求めていたのは、ペーパーレスな状態を損なわず、しっかりとしたセキュリティを保ちながら、災害時にも確実に利用できる解決法でした。しかし、だからといって、IT システムに多額の投資ができるわけではありません。そんな時、株式会社ソコロシステムズ（以下、ソコロシステムズ）の社長である寺井さんに紹介してもらったのが、マイクロソフトのクラウド サービスである Office 365 だったのです」（永佐 氏）。

導入の経緯とシステム概要

1 人あたり月額 600 円程度で 思い描いていたシステム環境を導入

初めて Microsoft Office 365 について知ったとき、永佐 氏は「サーバー設置に悩む必要もなく、データを安全に保管し、情報を共有できるのであれば、詳しく教えて欲しい」とソコロシステムズの代表取締役である寺井 清 氏に質問を重ねたと言います。

「クラウド サービスについて耳にしたことはありますが、具体的な話を聞くのは初めてでした。最初に私が『こういうことはできないか?』と質問したことに対して、寺井さんが設計した図を見せていただき、災害時のデータ保全が可能だけでなく、さまざまな使い勝手まで『まさに自分が考えていたことができるサービスだな』ということを実感しました。しかも、1 ユーザーあたり月額 600 円程度^{*} で利用できるのも魅力でした。いくら良いサービスであっても、高すぎれば採用できませんからね」。

こうして緊急時企業存続計画を主眼として Office 365 を採用した保険センタートキオではまず、Office 365 で提供されている Exchange Online と SharePoint Online の 2 つから活用を開始しています。

メール システムは従来、POP サーバーのメールが活用されてきましたが、Exchange Online にドメインを移行して運用。従来から Microsoft® Outlook® を使ってメールの送受信を行っていたという保険センタートキオの方々にとって、Exchange Online は「これまでとまったく変わらない操作で利用できるメール」として、まったく戸惑いもなく受け入れられたと、導入作業を担当したソコロシステムズ ネットワーク事業部 システム開発室 岩本 竜二 氏は言います。

「メールに関しては、特に戸惑いもなく利用していただいています。Exchange Online になって従来の環境と変わったのは、スマートフォンなど複数の端末でサーバーと同期できるため、どこから、どんな端末からメールにアクセスしても、すべて同じ状態で利用できるようになったということが 1 つ。そして、1 人あたり 25 GB ものメールサーバー容量を利用できるということが挙げられると思います」。

一方の SharePoint Online は、ファイル共有のために活用されています。保険センタートキオの社員にとっては初めて触れる製品であったため、

永佐 氏の要望を受けて岩本 氏などが、導入の都度、社員の方々への操作説明を行ったと言います。

「初めてのご利用ということで当社のスタッフで操作などの説明をさせていただきましたが、今回、機能を絞った構築であること。極力皆様に使っていただきやすいようにフォルダ構成を整理させていただいたこと。そして、インターフェイスそのものが、皆様が利用されている Microsoft Office 2010 とそれほど大きく変わらないことなどもあって、それほど戸惑われることもありませんでした」。

こうして Office 365 の導入、設計に関してはソコロシステムズ 寺井 氏、岩本 氏との打ち合わせを繰り返し、永佐 氏の描くプランを確実に実現。2012 年の 6 月から活用を開始しています。

現在、契約書類はすべて、保険会社に発送する前に、SharePoint Online に保存されています。膨大な量のドキュメントとなるため、共有フォルダ内は詳細に分類。「個人」、「法人」のフォルダを作成し、その中にそれぞれ 50 音順のフォルダを用意。申込書や免許証のコピーなど、いざという際の連絡および身許確認に必要なドキュメントをスキャンした画像を保存されています。

後日、お客様との細かなコミュニケーションが図れるように、契約当時のお客様との話し合いの経緯や状況などを記したメモなども一緒に保存することにしていると言います。

そのほか、「FAX 送信案内書」、「請求書」や「見積書」の原稿など日常業務に活用する各種ツールのデータも保管されています。

データの保管に際しては、重複や漏れを防ぐために権限設定を行い、必ず担当者に作業を依頼するなどの業務フローも、併せて策定されました。

こうして整理されたルール 1 つ 1 つは特別なことではありませんが、初めて活用する SharePoint Online というサービスの中に、重要書類を間違いなく保存、管理していく上で、日本中に Office 365 の販売、導入をサポートするパートナーが存在していることが、大きな安心材料になっていると、永佐 氏は強調します。

「Office 365 の導入を決断した理由として、第 1 にやはり『マイクロソフトが、データセンターの運用監視も行っている』という信頼がありました」。



株式会社ソコロシステムズ
代表取締役
寺井 清 氏



株式会社ソコロシステムズ
ネットワーク事業部
システム開発室
岩本 竜二 氏

第2が価格設定の低さ。そして第3の理由が、こうして地元にいるパートナーさんにしっかりとサポートしてもらえるという安心感でした。やはり、パートナーが身近にいないと、いざという時に頼ることができませんし、余計な時間ばかりかかって、何かと不便をするものです。地元でソコロシステムズさんのようなパートナーがいなかったら、今回の導入も実現していなかったと思います」。

※契約時の月額料金です。2012年12月現在、月額490円(税抜)となっています。

Office 365 導入効果

クラウド サービスとしてのメリットを活かし 運用管理の負荷をかけることなく充実した 情報共有環境を実現

永佐氏は、Office 365 活用のメリットについて「セキュリティにもしっかりと配慮しながら、社員がどこにいても、インターネット経由で、必要なデータをしっかりと共有できること」を一番に挙げています。「私たちが扱っているのは個人情報ですから、社内の運用に際してはしっかりとルールを決めて、セキュリティにも配慮する必要があります。Office 365 でも、社員1人1人の権限設定をしっかりと行ってもらいました。ソコロシステムズさんには当社の要望をよく聞いていただいて、使いやすく、満足のできるシステムが実現できたと、本当に感謝しています」。

ソコロシステムズ 代表取締役 寺井 清氏は、Microsoft Office 365 について「数名から数十名規模の会社にとっては、特に価値のあるサービス」だと話します。

「Office 365 については、当社の中でも Exchange Online と Lync Online を活用しています。便利です。当社では、企業の IT 講習なども行っており、担当者がお客様先に詰めていることも多いのですが、Lync Online があれば、相手がどこにいても非常に便利にコミュニケーションできます。今までは、『この時間なら席にいるはず』と見当をつけて電話していたのですが、Lync Online のプレゼンス (在席情報) 機能によって、相手が席にいるかどうか、オンラインであるかどうか、一目で

分かりますから。また、お客様に Office 365 などのサービスを紹介するパンフレットやチラシも作っているのですが、自分たちで活用していることもあって、メッセージなども考えやすいです。SharePoint Server についても、長年オンプレミスで活用しています。Office 365 の SharePoint Online も同じ感覚で利用できますので、お客様への提案においても、迷うことはありません。

また今回の導入のように Exchange Online でどこからでもメールが確認できたり、SharePoint Online でポータルサイトを構築して社内の通達事項を徹底したり、スケジュールやドキュメントをセキュアに共有するといった情報共有環境は、従来であれば、IT 部門の整った大きな企業でなければ導入できるものではありませんでした。オンプレミスでサーバーを設置すると、その運用監視のために、専任の担当者が必要になりますが中小規模の会社には負担が大き過ぎます。しかし、Office 365 はマイクロソフトがデータセンターを運用監視しているクラウド サービスですから、私たちが労力を割く必要がありません。これは大きなメリットです」。

今後の展望

忙しく飛び回る社員をより深く結びつける コミュニケーション基盤として活用を促進

保険センタートキオでは、このシステムの活用を 2013 年度からより深めていく予定であると、永佐氏は言います。

「今は、先ほどお話したように、データを共有フォルダにためていますが、2013 年度からは活用を一歩進めて、経営計画シートなどを社内共有し、それぞれの目標などを書き込んで議論するといったコミュニケーションを図っていきたいと考えています。私たちの業務では、皆、お客様先を回っている時間の方が長いですから、Lync Online を使って、どこからでもみんなでディスカッションできるのも面白いと思います。今は、朝礼で少し話をして、後は皆、外を回っているといった状態ですから。Office 365 を使って、社内のコミュニケーションを深めていきたいです」。



株式会社ソコロシステムズ

<http://www.microsoft.com/ja-jp/casestudies/>

導入についてのお問い合わせ

本ケース スタディは、インターネット上でも参照できます。<http://www.microsoft.com/ja-jp/casestudies/>
本ケース スタディに記載された情報は制作当時 (2013 年 2 月) のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
本ケース スタディは情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。
製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。

■インターネット ホームページ <http://www.microsoft.com/ja-jp/>
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755
(9:00 ~ 17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く)

※電話番号のおかけ間違いにご注意ください。

* Microsoft、Lync、Office 365、Outlook、SharePoint は、米国 Microsoft Corporation および、またはその関連会社の商標です。

* その他記載されている、会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。

* 製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。

日本マイクロソフト株式会社 〒108-0075 東京都港区港南 2-16-3 品川グランドセントラルタワー