



# タブレットによるリモートアクセスで ビジネスをスピードアップ

テレビショッピング・Eコマースを中心に、ショッピングブランド「ショップジャパン」を展開しているオークローンマーケティングでは、経営幹部にタブレット端末を支給している。

同社は、アクセス環境・モバイル性をさらに整備し、充実させるためにどのような手法を用いたのだろうか。

## Biz Communicator

### サービス導入のポイント

#### 導入における課題

- タブレットを社外で活用するためのリモートアクセス環境の構築

#### 導入にあたっての条件

- 低コストでの導入および運用
- 短期間での導入完了
- 社内で定めるセキュリティレベルの担保

#### 導入効果

- 外出先や出張先からも社内環境にアクセスし業務の遂行が可能
- 低コストかつ短期間での導入を実現
- タブレット端末の活用を促進

## 株式会社 オークローンマーケティング様

### 会社概要

- 所在地/愛知県名古屋市東区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル14F
  - 設立/1993(平成5)年5月
  - 資本金/14億6,753万円
  - 従業員数/正社員497名、パート社員等620名(2013年4月1日現在)
  - 事業内容/テレビショッピング、eコマースを中心とした販売事業
- URL <http://www.oaklawn.co.jp/>

## Oak Lawn Marketing, Inc.



### 導入の背景

タブレットの有効活用促進のためリモートアクセス環境を構築したい。

名古屋市東区に本社を置く株式会社オークローンマーケティング様(以下、オークローンマーケティング)は、「世界中でより豊かなライフスタイルを実現します」というビジョンを掲げ、テレビショッピングやeコマースを中心に通販市場において幅広く事業を展開する企業である。近年では、携帯電話などのモバイルを含めた多彩なメディアを通じて、世界中の優れたプロダクトを国内に留まらず世界の消費者に提供。「創造力・多様性・向上心・起業家精神・お

もてなしの心」という価値観を社員で共有し、ビジョン実現のために日々業務に取り組んでいる。

同社では経営幹部が利用するために、以前よりタブレット端末を導入していたが、社内ネットワークにアクセスして社外からでも業務を遂行できる環境を構築できていなかったため、なかなか活用が進まないという状況があった。そうした課題について、社内のITシステムを担当するIS ディヴィジョン 次長の勝又章久氏は、「以前はメールの確認ぐらいしかできない環境だったため、タブレットを持っても、その特性を十分に活用できていなかったのです。当社はビジネスにおいて常にスピード感を重視していますが、決裁者が出張など

で不在になった際に承認業務が滞ることもあり、その解決のためにも本格的にリモートアクセス環境を整備する必要がありました」と、サービス導入の検討に至った背景を振り返る。

同社のITシステムはオンプレミスで構築されている部分が多いが、適材適所



IS ディヴィジョン  
次長

勝又 章久氏

の観点からクラウドサービスも積極的に導入しており、今回の検討においても当初からクラウド型サービスの利用を念頭に置いていたという。「自社構築すると初期投資費用がかかりますし、構築に時間も必要です。極力自社で資産を持ちたくないという思いもありました」と勝又氏は説明する。

## 選択の決め手

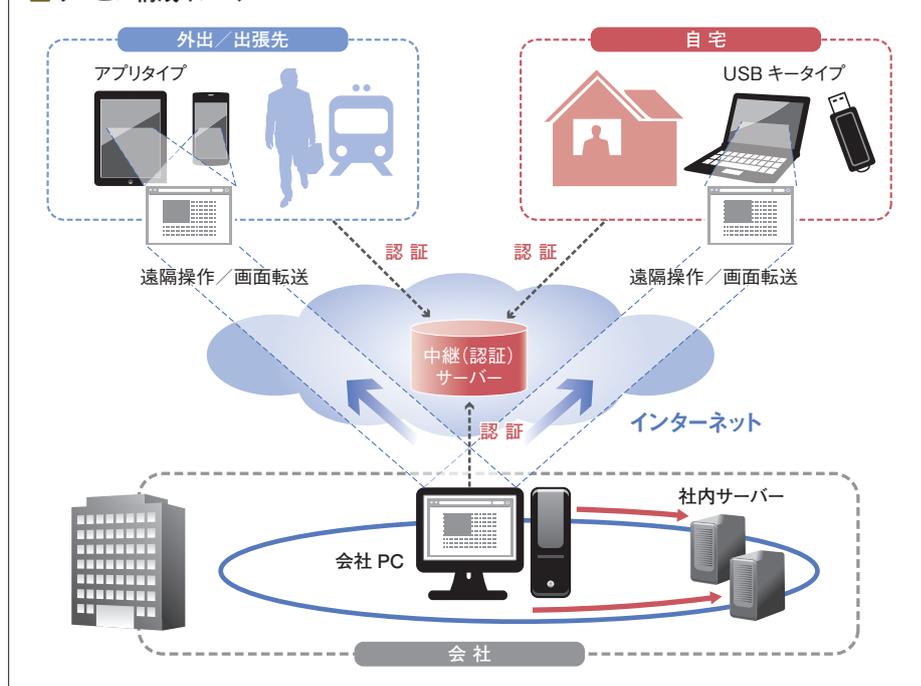
低コストかつ短期間で導入できる手軽さを高く評価した。

勝又氏は、ネットワーク系のサービス提供で同社に対し実績のあるNTTコミュニケーションズ(以下、NTT Com)に「手軽に導入できる」ことを条件として提案を依頼。NTT Comから『Biz Communicator』が提案された。同サービスは、画面転送により、外出先のモバイル端末や自宅PCなどからオフィスのPCを遠隔操作できるリモートアクセスサービスである。操作端末にはデータが残らないため、セキュアなリモートワーク環境が構築でき、BCP対策や在宅勤務などでも利用できる。また接続においては、パスワード認証と機体認証を用いる点も特長として挙げられる。

勝又氏は、「最終的にこのサービスを採用した決め手は価格面での魅力です。我々が想定していたよりも、かなり安価に導入と運用ができることに驚きました。同時に、すぐに稼働させたいと思っていましたので、非常に短期間で利用が始められることも重要な要因だったと思います。『Biz Communicator』は機種やOSなどの制約が少ないため、現環境はもちろん、将来的にもメリットであると感じました。認証方法などのセキュリティ面に関して、当社のポリシーを十分担保できるものと判断でき、迷うことなく導入を決断しました」と、採用に至った要因を総括する。加えて、NTT Comの豊富な実績や、それまでの提供サービスの信頼性の高さも、決定を後押ししたとのことである。

導入プロセスはいたってスムーズであり、2012年の12月に発注を受け、年

## サービス構成イメージ



末までに稼働を開始していたことに、勝又氏は「本当に助かりました」と頬を緩める。

## 評価と展望

承認業務が迅速化し、タブレット利用も活性化。安定した稼働や使い勝手にも大いに満足している。

こうしてスタートしたリモートアクセス環境は、トライアル的な検証期間を経て、本格稼働に移行。現在は40IDを経営幹部と一部の営業スタッフが利用しているが、導入以来、順調に稼働しているとのことである。

「出張先からも幹部が社内システムにアクセスでき、『承認業務がスピードアップできて良かった』という声も聞かれますし、会議の席上でも自席PCへアクセスすることで、必要な資料を素早く参照したり、共有したりすることが可能になりました。当社ではタブレットで利用できる「アプリタイプ」を利用していますが、接続完了までに複雑なプロセスがなく、アクセスもスピーディーで、利用者からの評価は上々です。私もタブレットを利用しているのですが、正直なところ、以前はあまり活用していま

んでした。いまは自席PCの環境がそのまま使え、PCでできることが基本的にタブレット上でできるわけですから、用途が大きく広がり、導入効果を実感しています」。

現在、同社では今後のワークスタイルのあり方を検討している最中であり、その結果によってはリモートアクセスの利用がさらに広がっていく可能性もあるとのことである。

「会社が目指す方向の中でITに求められていることをすべて実現していきたいという思いがあります。何か新しいことを始めようとする時に『足かせ』になるのではなく、可能性を広げられるようにサポートできるIT環境を目指しています。新しいサービスがリリースされても、その評価を見極めるまで導入を躊躇する企業も多いですが、良いものであれば挑戦的にどんどん取り入れて、最新のITインフラを構築していきたいですね」と、勝又氏は今後の抱負で話を締め括った。

これからもチャレンジを続けるオークローンマーケティングの意志決定のスピードアップや営業スタッフのフットワーク向上に、『Biz Communicator』が貢献できることを期待したい。