

株式会社ジャパンメール

## 事業継続を支える高品質なデータプラットフォームを構築 信頼性&高付加価値なサービス提供で大躍進を遂げる

### 導入サービス: Bizストレージ ファイルシェア



株式会社ジャパンメール  
代表取締役社長  
粕谷 秀樹氏

「NTT Comには他社の利用事例などを交えて効果的なサービスの活用法を紹介してほしいですね」

#### 課題

- ・DM発送代行業の新規立ち上げに伴い、安全・安心なデータ授受の仕組みが必要
- ・強固なセキュリティに加え、大容量、コストパフォーマンスがサービス選定のカギに

#### 対策

- ・NTTブランドの信頼性を高く評価し「Bizストレージ ファイルシェア」を導入
- ・業務の拡大に合わせてディスク容量を1GBから2GBに拡大

#### 効果

- ・顧客からの宛名データなどのやりとりを安全・安心に実現
- ・社内外のデータ授受でもPPAPを廃止、業務の安全性を向上
- ・自社サイト上で営業もデータ授受も完結させることで、全国に商圏を拡大

#### 課題

事業立ち上げに向けてデータ授受基盤の導入が急務に  
安全性に加え、大容量、コスト重視のサービス選びへ

2009年に創立した株式会社ジャパンメールは、東京に本社を置くDM(ダイレクトメール)発送代行を関するトータルなサービスを提供。価格、品質、スピードというDM発送代行に求められる条件を高いレベルでクリアして業績を伸ばしてきた。「弊社の強みはお客様一人ひとりに担当者をつける専任担当制をとっていること。お客様に専門知識は不要、業務負担はおかけしません。お客様の要望を聞いてDMの制作、印刷、発送まで1から10まで承っています」と語るのは代表取締役社長の粕谷 秀樹氏だ。

もともと、DM発送代行の会社に勤務していた粕谷氏は、DM発送代行サービスの将来性を感じて独立を決意する。社長に直談判したところ、快く応援してくれることになり、担当していた数社の顧客を譲り受けてジャパンメールを設立。当初は社長の粕谷氏と事務員の2人体制という小さなスタートだった。「新しい会社なので新規のお客様に対して信頼性をアピールする必要がありました。そんな中で一番大事に扱うべきはお客様からお預かりする宛名データなどの機密情報です。添付メールや無料ファイルストレージで受け取るようでは、間違いなくお客様は不安になるでしょう。サービス提供にあたりお客様に信頼される、安全で安心な宛名データの授受方法がないかなと考えていました」(粕谷氏)

#### 企業情報

社名 株式会社ジャパンメール

事業概要 2009年、DM発送代行業として設立。カタログやパンフレット等の企画・制作からDMの発送代行まで、一貫したサービスを低コストに提供することで日本全国、幅広い業種の顧客に利用されている

URL <https://www.japanmail.co.jp/>

少数体制の会社のため、当然のことながら社内にIT担当者はおらず、高いセキュリティを担保したシステムの自社構築は困難だ。残された選択肢は各社から提供される有料のファイルストレージサービスを利用することだった。「もちろん、セキュリティは大前提としながらも、DM発送では印刷会社とのやり取りもありますので大容量データがやり取りできること、さらに価格競争の激しい業界ですので、なるべく利用料金を抑えられるサービスであることも重視しました」(粕谷氏)

## 対策

### NTTブランドの信頼性を評価しサービスを選定、導入 業績の拡大に合わせてディスク容量をアップグレード

こうして同社では有料ファイルストレージサービスの比較検討を開始する。現在でも無料のファイルストレージサービスをビジネスで利用するケースは一般的に多いが、当時の粕谷氏の頭にはその選択肢はなかった。「たとえ1度でも情報漏えいなどの事故が起きれば会社は致命的な打撃を受けます。確かに事業にかかるコストを抑えることは重要ですが、ストレージに関しては有料であることを惜しむべきではないのです」

検討の結果、同社が選定したのはNTTコミュニケーションズ(以下、NTT Com)が提供する法人向けファイル転送・オンラインストレージサービス「Bizストレージ ファイルシェア」だった。これは豊富なセキュリティ機能により安全な機密情報のやり取りができ、冗長化や負荷分散、国内最大級のOCNバックボーン直結などにより高い可用性を実現。Webブラウザで最大2GBまでの大容量ファイルがやり取りできる利便性も大きな特長だ。さらに料金は定額制を採用、ID課金ではなく容量課金タイプのため不特定多数の顧客とやり取りするDM発送代行のようなビジネスでは月々のコストが抑えられるメリットもある。

「もちろん、サービス自体がこちらの条件をクリアしていたこともありますが、導入の決め手になったのは日本のITインフラを支えるNTT Comが提供しているという信頼感です。データ授受のプラットフォームにNTT Comのサービスを利用することによって得られるブランドイメージが魅力的でした。誰もが知っているNTT Comにお任せしていることが、お客さまの信用を得るポイントになると考えたのです」(粕谷氏)

こうして「Bizストレージ ファイルシェア」をデータ授受のプラットフォームに採用し、2009年、ジャパンメールは事業をスタートさせた。最初は数社だった顧客も価格・品質・スピードの3条件を満たすサービスが評価され、自社サイトでのPRも功を奏し、徐々に顧客は拡大していった。それに比例して扱うデータ容量が増えてきたため、2年後の2011年にはディスク容量を1GBから2GBに拡大。以降、十数年を経たいまも「Bizストレージ ファイルシェア」は同社の事業を信頼性、安定性で支えている。

## 効果

### 導入以降、継続的に安全・安心な機密情報のやりとりを実現 社内外のデータ授受でもPPAPを完全廃止、顧客への啓蒙活動も

「Bizストレージ ファイルシェア」の最大の導入効果は、事業における安全性・信頼性の基盤になっていることだと粕谷氏は高く評価している。「やはりいちばんの効果としては、お客さまの個人情報を安心してお預かりできるプラットフォームが構築できたことです。まずお客さまには会員登録してもらう必要がありますが、なんの問題もなくお客さまに使っていただけています。これまで問題なく安心、安定的に利用できているおかげもあり、業績は順調に伸び、昨年にはお客さまが1,000社を超えるまでになりました」(粕谷氏)

現在、日本政府はパスワード付きZipで暗号化したファイルをメール添付で送信し、その後、別のメールで解凍パスワードを送るPPAPを全廃する方向で動いている。すでに同社では社内外とのやりとりにおけるPPAPを全廃しており、ファイルなどは顧客とのデータ授受と同様に「Bizストレージ ファイルシェア」をやり取りしている。「しかし、いまだPPAPでデータを送信されるお客さまも少なくありません。その際は、弊社では安全性の面からPPAPを廃止しているため、添付ファイルを受け取ることはできませんと説明するようにしています。そうするとお客さまの多くがPPAPの危険性をご理解され、やはり御社はセキュリティ対策がしっかりしていますねと感心されます。結果的に事業の信頼性の向上にもつながるので、今後もお客さまにPPAP廃止に向けたご説明は続けていきたいと思っています」(粕谷氏)

新型コロナウイルス感染症の蔓延により、対面での営業活動などが厳しく制限されるようになったいま、紙のDMが有効なツールとして改めて評価されていると粕谷氏は語る。「コロナ禍で相手先の訪問が許されない状況で効果的なアプローチ手法としてDMが目立っています。おかげさまで顧客数が急激に増え、また、さらにリピート率も高まり売り上げは過去最高を記録しました。弊社ではサイトで集客しており、データの授受もオンラインで完結させることで、全国に商圏を拡大しています。さらなる事業拡張に向け、今後は新規のお客さまが利用しやすい会員登録不要の“お試しサービス”も開始する予定です。Bizストレージ ファイルシェアの機能を使えば会員登録なしでも安全にデータがやり取りできると、NTT Comからアドバイスを受けたことがきっかけでした。今後もNTT Comと一緒にさらなる事業拡大に取り組んでいきたいですね」

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](http://www.ntt.com/business/case-studies)

●記載内容は2022年11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。