

PC 導入時の負荷をキティングサービスで削減 Office 365 同時導入で初期導入コスト低減にも成功

導入製品・サービス キティングサービス、Office 365 導入・支援サービス



株式会社ジュンテンドー

創業明治27年の老舗である株式会社ジュンテンドーは、中国・近畿地方でホームセンター「ジュンテンドー」をはじめドラッグストア、ブックセンター、カー用品販売の各店舗をチェーン展開している、日本で初めてできた「ホームセンター」です。今では「地方都市、中山間地、離島のなくてはならないインフラになろう」。をスローガンに、特に農業、園芸、資材、金物、工具、ワーキングに関わる商品を豊富に品ぞろえしています。



明治期に創業したジュンテンドーは、中国・近畿地方に約150の店舗を展開し、地域の生活と農業インフラを支えている老舗小売業者です。先進的なIT化を進める同社ですが、IT推進にともなって増加するPCの運用管理と導入/リプレースコストは悩みのタネ。そこで新規PC購入にあたり、運用管理工数を削減できるOffice 365を選択、初期設定を済ませたうえで納品される東芝情報機器の「PCキティングサービス」「Office 365導入・運用支援サービス」を利用したところ、導入負荷の削減、初期導入コストの低減に成功し、さらに今後の運用管理の負荷軽減も期待できるPC運用環境を手に入れました。

課題と背景 > PC導入の作業負荷が高く、20台のPC導入に1か月かかる。

導入の成果 > 導入負荷だけでなく、その後の運用管理負荷も軽減。

なぜ東芝? > PCを受け取ったその日から使えるキティングサービス。

今後の展望 > モバイルデバイスも視野に入れたIT環境を構築。



情報システム部 専任担当
寺尾 淳二氏

導入前の課題と背景

PC導入にかかる作業負荷が高く、 20台の導入に1か月のスケジュールが必要

地域の暮らしに密着した販売戦略と高度なサービスに今や欠かせないのがITです。同社は約30年前からIT化に着手し、現在では各地に展開する約150店舗にPOSシステムを導入、本社のホストコンピュータに情報を集約して販売管理や会計管理など基幹系システムに利用しているほか、データウェアハウスを導入して、実績把握や売れ行き予測などの分析を行い、販売戦略に役立てるとともに新商品買い付けなどに活用しています。島根県の本社と広島県の営業本部では約150名の従業員が1人1台のPCを利用しており、メールなどのコミュニケーションをはじめ各種Officeツールを使った事務作業などに活用しています。もちろんホストコンピュータの利用もPCから行き、マーケティング分析にもPCは不可欠だと、同社の情報システム部 専任担当 寺尾 淳二氏は語ります。

寺尾氏「長年のIT利用の中でPCは何度か代わりしてきましたが、決算期の始めに古い機種をリプレースするためのPCを一括・大量購入するのが今までのパターンでした。期始めにPC本体とソフトウェアライセンスを大量に同時購入するための予算を立てなければならぬところがつらいですね。高額な投資が特定時期に集中することは避けたいのですが、一方でボリュームディスカウントも利用したいので、これまではどうしようもありませんでした」

購入したPCは、もちろんそのまま従業員に配るわけにはいきません。ソフトのインストールや初期設定、LANやインターネット接続、無線LANの設定など、さまざまな作業が必要です。

寺尾氏「当社には運用管理のためのスタッフは10名ほどいますが、PC導入にかかわる作業に従事できるのは、私を含めて2名だけです。それに要する時間はPC1台あたり少なくとも2～3時間、時には半日以上かかってしまいます。大量導入の際には島根県の本社と広島県の営業本部を2人で分担してキティング作業を行いますが、20台程度の導入でも、だいたい1か月ほどのスケジュールを立てる必要がありました」

また従業員がPCを利用できるようになってからも、操作上の問題などが発生したら絶えずサポートが必要で、OSやソフトのセキュリティパッチやバージョンアップがあれば、それが業務に影響がないかどうかを確かめたうえで、対象PCに適用する必要があります。こうした作業の負荷が高いため、同社ではIT資産管理ツールを用いて全PCを統合管理できる仕組みを用意しました。とはいえ、状況把握はできて、実際の作業がなくなるわけではありませんでした。

なぜ東芝を選んだか

PCを受け取ったその日から Office 365と共に使えるキティングサービスが魅力

今期は、リプレース用のノートPC45台の導入が計画されました。機種選定において重視したのは価格でしたが、必要なスペックが満たされていることがその前提です。

寺尾氏「当社が必要とするスペックを複数のPCベンダー

に提示して提案を求めました。もともと当社は東芝のノートPCが7～8割を占めています。品質の上での不満はなく、サポートも迅速で的確なことに満足してはいたのですが、やはり大量導入においては違ったベンダーからの新

しい運用上や金額面での提案を求めなかったのです」

しかし結論から言えば、他社の提案よりも東芝情報機器の提案が最も優れていたと寺尾氏は振り返ります。

寺尾氏「これまでの実績に加え、新しい導入と運用上のアドバイスがもらえたことが決め手になり、A4サイズでオフィスでの使い勝手がよく、画面表示がきれいなところも評価して、dynabook Satellite B654を選択しました」

選択の背景には、導入や運用管理に関わるソリューションやアドバイスの存在もありました。最も助かったのは、「PCキティングサービス」の存在だと寺尾氏は言います。

寺尾氏「他社でもキティングサービスを提供するところはありましたが、東芝情報機器の場合は『Office 365 導入・支援サービス』を組み合わせて、PCの初期設定を済ませた上、Office 365 をインストールしてアクティベーションまで実行したPCを納品してくれるというところが違っていました。営業担当者からの勧めに従い、東芝情報機器の千葉にあるキティングセンターまで出向き、キティング現場の視察もさせていただきました。大企業の大量導入に対応できる効率的で高セキュリティな現場を確認し

て、これなら任せられると思いました」

このサービスを利用すれば、PCを受け取ったらすぐに従業員に配り、その日からOfficeツールを業務に利用できます。

寺尾氏「45台分では2か月以上のセットアップスケジュールを覚悟しなければならないところが、PC納品の期日にはすでにセットアップが終わっていることとなります。ただ、問題もありました。社内のドメインに各PCを参加登録するために、当社のLANからキティングセンターを結ぶVPN（仮想閉域網）の開通が必要だったのです。通信業者との手続きや工事に必要な期間を考えると、予定期日には間に合わない可能性がありました。またVPN契約のコストも心配です」

こう悩んでいるときに、東芝情報機器の営業担当者から「VPN契約をしなくても、すぐに使える状態で納品が可能だ」というアドバイスをもらったと寺尾氏は振り返ります。

寺尾氏「本来のキティングメニューにはなくとも、当社の事情に合わせて対応してくれるというのです。これで一気に悩みが解決し、今回の導入に踏み切ることになりました」

導入の成果

導入時の負荷だけでなく、トラブル対応やメンテナンスの工数も削減できる

すでに新規導入PCの運用が始まって数か月たちますが、特段の問題は起きていないと寺尾氏は語ります。

寺尾氏「VPN開通なしでのキティングをお願いしたので、ドメインへの参加設定は当社側が行いましたが、その工数はそれほどでもありませんでした。ただ、PC運用の常として、何らかの問題が生じてPCを初期化しなければならないこともあります。そのようなときには、東芝情報機器が作成した、キティングされたときの状態をそっくり再現することができる特別な「リカバリーメディア」が役に立つでしょう」

同社にとって、今回はPCとOffice 365の同時導入を、外部のキティングサービスを利用して行った初めて

のケースです。これにより、初期投資を目論見どおり抑えることができ、余分なソフトウェアライセンスを購入しなくても期の途中で自由にOffice 365搭載PCを追加することができるようにもなりました。

寺尾氏「導入時の作業が大きく削減でき、これからのメンテナンス工数も格段に削減可能になると思います。IT資産管理ツールでの管理もこれまでどおり可能ですし、新規導入のPCについてはOffice 365専用の管理ツールを利用することもできます。これにはコストがかかりませんから、必要に応じて使い分けて運用管理を楽にできていると思っています」

今後の展望

タブレットでの接客など、モバイルデバイスも視野に入れたIT利用環境を

寺尾氏「今回の導入に関して、提案と実作業の両面で大きな役割を果たしたのが東芝情報機器です。会社にはこれまでもPC導入以外にドメインサーバー構築や無線LAN環境構築など、インフラ部分でも多くの協力をいただいており、オンサイトで迅速で柔軟なサポートをしてもらっています。タイトなスケジュールの中でも手厚いサポートを提供してくれるのが東芝情報機器ならではの長ですね。これまで同様、長くお付き合いいただきたいと思っています」

なお、Office 365はユーザーごとの契約となり、1人がPCやモバイルデバイス合計で15台まで利用できるライセンスになります。これを利用すればタブレットなどの活用も低コストで実現するはずですよ。

寺尾氏「店舗ではタブレットを使った接客をしたいという要望が出ていますし、現在の1店舗に基本1台のPCだけでは足りないという声もあります。いずれは、モバイルデバイスも視野に入れたIT利用環境づくりもしていきたいと考えています」

ユーザーコメント

「45台分では2か月以上のセットアップスケジュールを覚悟しなければならないところが、PC納品の期日にはすでにセットアップが終わっていることとなります」



Before

- PC45台導入すると2か月以上のセットアップスケジュールを覚悟 →
- 何らかの問題が生じてPCを初期化する際、時間と手間がかかる →
- 期始めにPCとソフトウェアライセンスを大量に購入する予算が必要 →



After

- PC納品の期日にはOffice 365を含めすでにセットアップが終わっている
- キティング時の状態を再現する特別なリカバリーメディアが付属
- 初期投資を抑え、余分なソフトウェアライセンスが不要に