JBS

ワークスタイルの革新とコストの最適化をめざし、グループのコミュニケーション基盤を Office 365 で刷新

Office 365 の価値を最大限に引き出すために、ユーザー管理環境を Microsoft Azure 上に構築。
JBS ならではの提案力と技術力が先進的なオールクラウド環境を実現しました。

写真左より、
株式会社バンダイナムコビジネスアーク
情報システム部
IT 戦略セクション　IT 環境戦略チーム
スーパーバイザー　塚本 智行氏、
マネージャー　川上 治郎氏、
スーパーバイザー　丸山 理通氏

株式会社バンダイナムコホールディングス

代表者：代表取締役会長　石川 祝男
代表取締役社長　田口 三昭
本社：〒108-0014　東京都港区芝五丁目37番8号
設立：2005年9月29日
資本金：100億円
事業概要：バンダイナムコグループの中長期経営戦略の立案・遂行、グループ会社の事業戦略実行支援・事業活動の管理

商品・サービスを通じ「夢・遊び・感動」を提供することをミッションに、「世界で最も期待されるエンターテインメント企業グループ」となることをめざしているバンダイナムコグループ。事業ドメインごとに、「トイホビー」「ネットワークエンターテインメント」「映像音楽プロデュース」という3つの戦略ビジネスユニット（SBU）と、それらを主にサポートする役割を持つ関連事業会社で構成されている。

【 利用状況 】
海外を含めたグループの共通コミュニケーション基盤としてOffice 365 を採用

● バンダイナムコグループにおいて、新規に導入した Microsoft Office 365 の利用状況について教えてください。

バンダイナムコグループでは、海外を含めたグループの共通コミュニケーション基盤として Microsoft Office 365（以下、Office 365）を導入しました。現在、国内の主要15社、約6,500ユーザでの利用を開始し、今後、アジア、北米、欧州においても、合計約2,500ユーザでの導入を進めていく予定です。

また、Office 365 の導入に合わせて、ユーザ ID の管理・連携を行うために Ping Identity 社の「PingFederate（ピンフェデレート）」を導入しました。PingFederateは、Microsoft Active Directory（以下、AD）と一緒に Microsoft Azure（以下、Azure）上で運用しています。

なお、Azure の稼働監視と保守運用に関しては、日本ビジネスシステムズ（以下、JBS）の「マネージドシステムサービス」を利用しています。

● Office 365 の保守運用体制について教えてください。

国内に関しては、バンダイナムコグループ企業を対象に管理部門の役割を担う「株式会社バンダイナムコビジネスアーク（以下、バンダイナムコビジネスアーク）」の情報システム部が、Office 365 の設計から構築、トレーニング、保守、運用、社内サポート（ヘルプデスク）を担当しています。私たちは、バンダイナムコビジネスアークの所属となります。

海外の拠点に関しては、地域ごとにテナントを分けているので、それぞれの地域で対応してもらう予定です。そのために PingFederate を導入しました。

● Office 365 の各機能の利用状況を教えてください。

Office 365 の各機能の利用状況は次の通りです。

機　能	概　要
Office アプリケーション	Microsoft Word、Excel、PowerPoint、OneDrive などを利用
Exchange Online	グループ共通のメール基盤・スケジュール管理基盤（予定の共有）、グローバルアドレス帳などの整備
SharePoint Online（以下、SharePoint）	グループ共通ポータルの運用（予定）、グループ間・各事業会社内でのデータ共有基盤として利用
Skype for Business Online（以下、Skype）	プレゼンス（在席確認）、チャット、Web 会議など

株式会社バンダイナムコビジネスアーク
情報システム部　IT戦略セクション
IT環境戦略チーム　マネージャー
川上 治郎氏

株式会社バンダイナムコビジネスアーク
情報システム部　IT戦略セクション
IT環境戦略チーム　スーパーバイザー
丸山 理通氏

株式会社バンダイナムコビジネスアーク
情報システム部　IT戦略セクション
IT環境戦略チーム　スーパーバイザー
塚本 智行氏

【背景】
めざしたのはクラウドを活用したワークスタイルの革新と投資コストの最適化

● グループの共通コミュニケーション基盤を刷新した背景を教えてください。

バンダイナムコグループの海外グループ会社ではそれぞれ地域ごと独自にメールシステムや情報共有基盤を構築・運用しており、これまで共通のコミュニケーション基盤はありませんでした。

そのため、今後、グループがビジョンとして掲げる「世界で最も期待されるエンターテインメント企業グループ」をめざしていくためには、共通で利用するコミュニケーション基盤を確立することが大きな後ろ盾になると考えました。また、一部の各事業会社からは、ワークスタイルを革新するクラウドサービスなどを利用したい、グループとして利用できるサービスが欲しいという要望も上がっていました。

近年、Office 365 のようなグローバルで利用できるクラウドサービスが浸透してきたことも、グループ共通のコミュニケーション基盤の整備を後押しする要因となりました。

● グループの共通コミュニケーション基盤を確立する際の具体的なねらいやコンセプトがあれば教えてください。

コミュニケーション基盤を確立する際の基本コンセプトは次の通りです。

【コンセプト 1】各事業会社が効率的に作業できる環境の提供・実現
・クラウドを活用したワークスタイルの革新と効率化
・IT サービスレベルの向上とばらつきの解消

【コンセプト 2】投資コストの最適化
・グループ内における重複投資の排除
・コミュニケーションインフラに関する運用の集約と負荷軽減

【コンセプト 3】IT ガバナンスの強化
・利用サービス、作業環境、セキュリティ環境の標準化

【選定理由 1】
マルチテナント環境でスムーズな運用を実現する PingFederate の導入を前提に Office 365 を選定

● コミュニケーション基盤を比較検討したときの要件を教えてください。

オンプレミス環境でシステムを構築・運用した場合と比較して、コストメリットがあることは前提となりますが、グローバルに展開するシステムなので、「特定の地域や国で利用できないといったようなことがなく」、「導入実績が豊富」で、「信頼性の高い」クラウドサービスであることが第一の要件となりました。

コストについては「クラウドの利用コスト」とオンプレミス環境で必要な「ハードウェアとソフトウェアのコスト」を比較しました。

その上で、機能面や運用面を比較検討してクラウドサービスを選定しました。

● Office 365 を採用した理由を教えてください。

Office 365 はマイクロソフト社の提供するサービスであり、国内外の大手企業でも採用されているので、実績や信頼性は問題ないと判断しました。実際に Office 365 を導入している企業にも話を聞いて、グループの重要拠点である中国でも問題なく利用できているということで、安心して導入できると判断しました。

機能面では、Office アプリケーションをはじめ、Exchange や SharePoint といったシステムを使ってきた経緯もあり、使い勝手や運用にも慣れているという安心感も大きな評価ポイントになりました。

また、Office 365 には Office アプリケーションのライセンス費用も含まれるので、コスト面でも優位性があったこと。ワールドワイドで4つのテナントに分けて地域ごとに契約でき、PingFederate でドメインごとにユーザ ID を分散管理できるという点も、私たちの要望に合致していました。

● ID 管理に関しては、PingFederate 以外の製品も比較検討したのでしょうか。

当初は、思い切って国内外のユーザ ID を一元化する方法も検討しましたが、運用や移行の負荷を考えるとベストな選択ではないことは明らかでした。Office 365 の標準的な環境ではドメインごとに管理を分散するのは難

しく、色々と調べましたが PingFederate のように、「Office 365 に標準対応」していて、「導入実績が豊富」な製品は見つかりませんでした。

PingFederate は、特定のサービスやシステムに依存せず、クラウドサービスにもオンプレミスのシステムにも柔軟に対応できるので、将来的な利用価値も高いと考え導入しました。

【 選定理由 2 】
妥協することなく、オールクラウドで要望を実現できる JBS の提案を選択

● では、サポートベンダーを選定したときの要件を教えてください。

バンダイナムコグループとしては、大規模なクラウドサービスを導入するはじめてのケースとなります。経験やノウハウがほとんどなく、利用者も多いシステムなので失敗はできません。システムの構築から導入、運用までをサポートしてもらうサポートベンダーの選定はとても重要なポイントでした。

そのため、Office 365 と PingFederate、もしくは同等の製品の採用を前提に、「クラウドおよび Office 365 に関して、見知と実績が豊富なこと」、「PingFederate や AD など、Office 365 関連のシステムを隙間なく、ワンストップでサポートしてもらえること（Office 365 のサポートは、日本マイクロソフト社のサポートサービスを契約）」、「検討・導入時だけでなく、長期的にサポートしてもらえるベンダーであること」という、3つの要件を基本に各ベンダーの提案内容を比較検討しました。

● JBS からの提案を採用した理由を教えてください。

JBS からの提案は、オールクラウドの環境で当社の要望を具現化してくれる内容でした。他のベンダーが難色を示すような機能も、実績や根拠を示して実現できることを提案してくれました。また、技術サポートをはじめ、初期導入トレーニング、エンドユーザへのトレーニング、Azure や PingFederate の稼働監視などに関して、すべて JBS 内の専門部隊や担当者が対応してもらえること。マイクロソフト製品やクラウドサービスに関する実績が豊富なこと。技術力やこれまでのサポートに対する社内評価が高かったことから、JBS の提案を採用することにしました。

【 導入効果 】
30%以上のコスト削減を見込み、さらなる事業会社間の連携やグループ力の強化につながることにも期待

● コミュニケーション基盤を刷新した効果について教えてください。

メールの運用基盤に関して導入検討時の試算では、オンプレミス環境に比べて30%以上のコスト削減を見込んでいます。加えて Skype の利用により、これまで利用してきた Web 会議サービスなどを解約・統合できたので、さらなるコスト削減効果が見込まれています。

サービス面では、チャットや Web 会議のグループ標準サービスが導入されたことで、これまでそのようなサービスや機能を使ってこなかった事業会社でも、積極的に活用しようとする動きも見られます。それが、事業会社間の連携やグループ力の強化につながると期待しています。

● Office 365 の具体的な活用例などがあれば教えてください。

たとえば、株式会社ナムコが運営するアミューズメント施設では、これまで集合形式で店長会議を開催していましたが、Office 365 の導入後、Skype による Web 会議に切り換えました。移動にかかるコストや時間が削減され、店舗を離れる必要もなくなったことで大きな成果を上げています。

そのほか、中国など海外の事業所や協力会社との大容量データのやり取りが、よりスムーズになったという話も聞いています。

また、SharePoint 上にグループ共有ポータルを構築して、ガバナンスやグループとしての意思統一を図る体制の強化にも活用していきたいと考えています。

【 評価と期待 】
「使いこなす」ためのサポートをしてもらえることが JBS への最大の評価

● JBS の提案や対応に対する評価をお聞かせください。

Office 365 はクラウドサービスなのでハードウェアやソフトウェアの構築は不要で、契約すればすぐに「使い始める」ことはできるかもしれません。しかし、実際に「使いこなす」ためには、ユーザ ID 管理環境の整備やメールボックスの移行、ユーザへのトレーニング、周辺システムを含めた保守運用体制の確立など、さまざまな準備をしなければなりません。

JBS は、そのような「使いこなす」ための作業がスムーズに進むよう、スマートにサポートしてくれました。また、わからないことやトラブルがあっても、迅速かつ適切に対応してくれるので、安心して導入プロジェクトを進めることができました。

特に、「Ambient Office Live Support」と高品質なトレーニングマニュアルに関しては高く評価しています。

●「Ambient Office Live Support」と「トレーニングマニュアル」に関して、どのような点を評価されているのでしょうか。

Office 365 に関するノウハウを蓄積し使いこなしていくためにも、社内に担当者を設けて運用する体制を整えているので、システムの稼働後、必要なときに必要な時間だけ技術サポートを受けられる

プロジェクトは、岡本 英絵（技術）、葉澤 稔（技術）、山野辺 邦彦（技術）、平岡 敬浩（技術）、鈴木 良（営業）が担当しました（写真後列左より）。

「Ambient Office Live Support」は、従来のように一定額の必要なサポートに比べてコストを圧縮できます。また、各分野のスペシャリストに直接対応してもらえるので、面倒な手間やエスカレーションに時間を取られないという点も助かっています。

トレーニングマニュアルに関しては、これまでの経験上、わかりにくかったり、内容が薄くて使い物にならないケースも多いのですが、JBS から提供されたものは、わかりやすく、内容が充実しており、トレーナーのレベルも高いので、ユーザへのトレーニングの際、とても助かりました。また、ユーザへのトレーニングがスムーズに進めば、導入初期の混乱も最小限に抑えることができますので、重要なことだと捉えています。

● JBS への期待があればお聞かせください。

15社におよぶ事業会社を対象とした大規模なシステムの導入、しかもクラウドサービスということで、私たちの中にも不安はありましたが、JBS は信頼を裏切ることなく、安心して導入を進める環境を提供してくれました。今後も、これまでと変わらない迅速かつ丁寧なサポートと、バンダイナムコグループのビジネスをサポートする JBS ならではのサービスやシステムの提供・提案に期待しています。

【 担当者からのコメント 】

お客様がめざしたクラウドを活用したワークスタイルの革新と投資コストの最適化に向けて、本プロジェクトをご支援する機会を頂けたことを大変感謝しております。お客様がベンダーではなくパートナーとして弊社と向き合って下さり、同じゴールに共に向かって行くことが出来たことがプロジェクト成功のカギだったと感じております。
日本国内のプロジェクトは無事終わりましたが、今まさに進行中であるヨーロッパ、アジア、北米への Office 365 グローバル展開についても着実に成果をご提示できればと考えております。

日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
エンタープライズシステム本部
本部長
平岡 敬浩

日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
エンタープライズシステム本部
エンタープライズシステム3部
アカウント第4グループ　マネージャー
山野辺 邦彦

日本ビジネスシステムズ株式会社
メディア・コンテンツ事業部
メディア・コンテンツ営業部
営業2課
担当課長
鈴木 良

日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
AOソリューション本部
クラウドソリューション部
Exchangeグループ
葉澤 稔

日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
AOソリューション本部
クラウドソリューション部
Exchangeグループ
岡本 英絵

● 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。あらかじめご了承ください。
● 本事例に記載されている情報は取材時（2016 年 3 月）におけるものであり、閲覧される時点で変更されている可能性があります。予めご了承下さい。

Microsoft Japan Partner of the Year 2023 AWARD

お問い合わせ先
日本ビジネスシステムズ株式会社
〒105-5520
東京都港区虎ノ門2-6-1 虎ノ門ヒルズ ステーションタワー20F
https://www.jbs.co.jp

Copyright (C) Japan Business Systems, Inc.
201601_JBSc_010-02