

日本たばこ産業株式会社様



ConnectONEで営業マンが携帯電話から社内システムにアクセス

ご購入ライセンス: 5,000名

グループウェア: MS Exchange2003
社内営業ポータル

日本たばこ産業(JT)は、社名から受ける印象とは違い、たばこ以外にも様々な事業を手がけている。「かけがえのないディライトを提供する、ブランディングカンパニー」となることを目指して、たばこ、医薬、食品のそれぞれの事業で、JTならではの独自性をもつブランドを提供している同社は、様々な社内システムを構築し、社員の生産性を上げるためのツールとして提供している。

しかし昨今、セキュリティ意識の高まりから、社外へのノートPCの持ち出し、社外から社内システムへのアクセスが厳しく制限され、社外で活動する営業マンへのサポートが思うようにできなくなる、という懸念があった。

このためJTでは、ConnectONEを導入することにより、セキュリティを維持しつつ、携帯電話から社内システムへのアクセスインフラを構築、営業マンの生産性向上に役立てている。

日本たばこ産業株式会社

「価値創造ビジネスを多角的に展開するグローバル成長企業」を目指し、たばこに加え、医薬、食品を柱として、企業価値の増大に向けた事業運営を推進。

設立	1985年4月1日
資本金	1,000億円
売上高	連結 6兆4,097億円(2008年3月期) 単体 2兆3,027億円(2008年3月期)
経常利益	連結 3,626億円(2008年3月期) 単体 1,777億円(2008年3月期)
代表取締役社長	木村 宏
従業員数	連結 47,459人(2008年3月31日現在) 単体 8,999人(2008年3月31日現在)
本社所在地	東京都港区虎ノ門2-2-1

セキュリティ上の理由で制限されるモバイルアクセス

ConnectONEの導入を進めてきたのは、同社の経営企画部。「2-3年くらい前から、ノートPCの盗難・紛失、情報漏えいへの対策の強化を検討しており、ノートPCの持ち出しや、USBメモリでの情報の持ち出し、社外からのリモートアクセスについての制限を、強めなければならぬ事態になっていました。」

しかし、社内システムが充実しているからこそ、それにアクセスできないことは業務の遂行にとっての障害になることを意味する。

この質問に、経営企画部では、「いえ、外出先から社内の業務システムにアクセスするという要望がどれくらいあるかという、実はそれほどでもないのです。ただ、メールやスケジュールへのアクセスの要求は、職種を問わず、非常に高いですね。」とのことだ。

逆に言えば、そのためだけなら、フル機能のノートPCを持ち歩かなくても良いのでは、ということもわかってきた。

営業のワークフローを変え、生産性を向上

「また、営業マンの仕事の中には、日報の入力など、会社に戻らないと出来ないことがあります。一日外出して、複数の客先を回る場合などは、戻ってからが大変な作業になる。システムサイドから、これを変えられないかと考えました。」情報インフラを変えることにより、業務プロセスを改善し、生産性の向上に繋がれば、というわけだ。

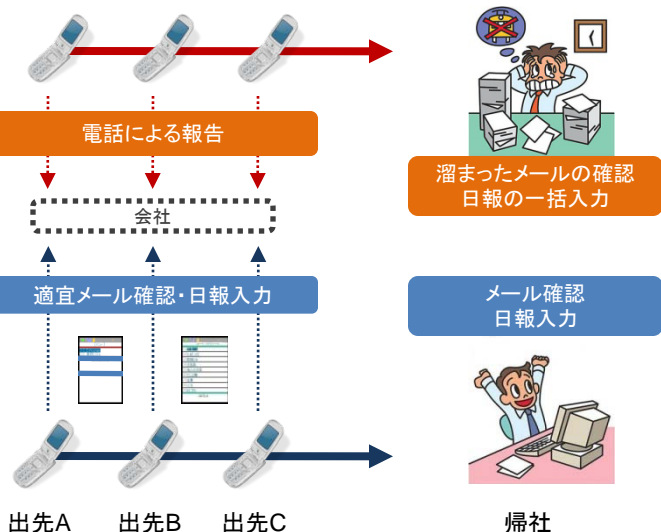
「この場合も、本当にノートPCで無ければできないのか、他に、もっと現場の負担にならず、システム的にも導入のしやすいソリューションは無いのかということを考えました。」

そこで同社が目をつけたのが携帯電話だった。「今時、携帯電話を持っていない営業マンはいません。それに日本の携帯は世界的に見ても、最も高機能で、なにより、ユーザーが使い方を熟知し、使いこなしている。それならば、まずは最低限の機能に携帯電話からアクセスできるようにすれば、現在のインフラをほとんどいじらずに実現できる、と考えたのです。」そしてJTは、携帯電話から社内サーバへのアクセスゲートウェイに、ConnectONEを選んだ。

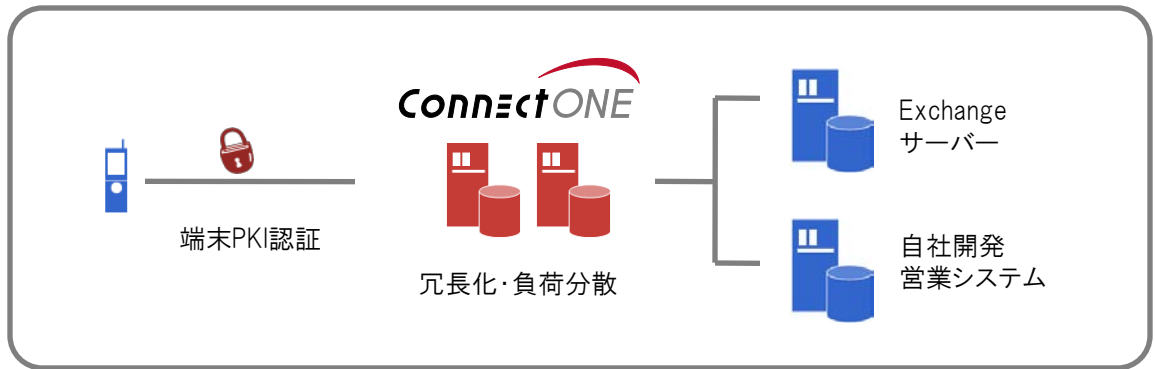
営業マンの働き方を変える！

導入前

導入後



日本たばこ産業様システム概要



携帯は究極のシンクライアント

JTは、情報管理に十分注意するコンプライアンス活動にも力を入れており、ITの利便性とセキュリティ活動のバランスをいかにとるかが課題ととらえていた。

携帯電話は、実はこの点でも優れている。メールを受信するのではなく、Web経由でアクセスすれば、端末に情報は残らない。ローカルに情報を持たないというシンクライアントの特性を、すでに持っているというわけだ。

認証にPKIを利用

JTはしかし、それでも満足しない。情報漏洩の恐れのない携帯電話を使うと言っても、2重3重のセキュリティ対策は必須だ。今回は、docomoのFirstPassを使って、端末の認証にPKIを採用した。

ConnectONEに決めた理由

日本たばこ産業が検討を始めた当初は、自社開発も選択肢にあった。自社開発ならコストは低くできるし、細かいカスタマイズができる。

しかし一方で、一から開発しては、時間がかかる。最終的にはコネクワンを選ぶことにより、短時間で導入することができた。「コネクワンさんには、カスタマイズにも柔軟に対応してもらえたとし、迅速な対応には本当に感謝している。」ということで、結果的には最適な選択だったと言えるということだ。

今後の展開

システムは2007年の12月に稼働した。現在利用可能なのは、メール、スケジュール及び一部の営業用アプリケーションだ。

経営企画部では、現在のシステムはほんの手始めと考えている。携帯から社内システムへの、セキュアな通り道を作った段階というわけだ。

しかし、インフラを変えることによって、それまでの業務フローを変えることができる。現場にはなかなかそういったことには気がつかないものだ。その結果、生産性が向上すれば、システム部門の冥利につきるというものだ。

また、今のところは、「最小限のことが出来れば良い。」とは言っているが、携帯電話の進化は続いているし、それによって利用可能になる機能も出てくる。これまでできなかったことができるようになることで、業務プロセスの見直しなども含めて、エンドユーザーから、新しい使い方の提案がどんどん出てくることも期待できる。

日本たばこ産業様向け携帯画面



コネクワンに求めること

「コネクワンさんには、このゲートウェイをもっともっと売っていただいて、ユーザーの裾野をどんどん広げていただきたい。ユーザーが増えれば、そのコミュニティから新しい利用方法が生まれてくるでしょう。」

そして、そういった、新しい使い方を実現していく段階では、またコネクワンの手助けが必要と考えている。

「この分野は、まだニッチなマーケットと言えるが、今後必ず伸びる市場と思う。コネクワンさんには、このマーケットでリーダーとなってもらい、市場を牽引して欲しい。」と、期待を寄せている。

お問い合わせ

ConnectONE

株式会社 コネクワン

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-1 KDDI大手町ビル 16F

TEL 03-3387-5099 FAX 03-6368-6912

Mail: contact2008@connectone.co.jp

http://www.connectone.co.jp/