



Case Study

投資を無駄にしない、柔軟なオフィス ネットワークを構築



株式会社 オールアバウト

<http://allabout.co.jp/>



「システムではなく、人間。」

さまざまな分野の専門家によるこだわりの情報を提供。
わずか 5 年で上場を果たした成長企業の躍進を支える、
シスコ ソリューション。

オールアバウトは 2005 年 9 月、設立から 5 年というスピードでジャスダック証券取引所に上場を果たした、いま最も注目を集める成長企業の一つ。情報が氾濫する現代社会において、「人」による「こだわり」の情報を編集、Web サイトにより無償で提供するという独創的なビジネスモデルの成功の鍵は、人と人の関係性を重視する経営理念と、企業の成長に即応できるシスコのネットワーク ソリューションであった。

概要

導入の背景、課題

- ・ 成長する組織に対応できる柔軟なネットワーク インフラの必要性
- ・ スタッフ間のコミュニケーションをより円滑にするための電話システム
- ・ 組織変更のたびに発生する電話移設工事のコストと手間の削減

導入ソリューション

- ・ Cisco 2811 (Voice & VPN)
- ・ Cisco Catalyst3750 / 3550 / 2950
- ・ Cisco Unified CallManager
- ・ Cisco Unified IP Phone 7912
- ・ Cisco Aironet 1231
- ・ Cisco 3745 VoiceGateway

導入効果、今後の展開

- ・ 組織変更に対応しやすい柔軟なネットワークが実現
- ・ 組織変更時の内線工事が不要に
- ・ トラフィック増加、新規営業所開設などの拡張時にも対応可能
- ・ ネットワークの拡張により、セキュリティやコミュニケーションの強化に期待

導入の背景

無駄な投資はしたくない

成長段階の企業ネットワークに必要な柔軟な応用力と統合力

オールアバウトがシスコ ソリューションを導入してから約 2 年、日々のビジネスとコミュニケーションを支えるインフラとしてのネットワークについて代表取締役社長 兼 CEO 江幡哲也氏は次のように語る。

「社員はこの 2 年で約 2 倍に増え、これからも企業規模は大きくなり、業務量は増えると思えます。拠点も増えるでしょう。成長段階にある我々としては、IT 投資に関して失敗はできません。可能なかぎり、長く使える技術を導入したい、無駄な投資はしたくない、というのが本音です。その意味で、シスコの提供するネットワークは、組織の拡大や環境の変化に柔軟に対応できる点と、コミュニケーションとセキュリティというこれからの企業にとって重要なポイントにも統合的に対応可能である点において、非常に満足しています」

明確なビジョンのもとに企業の成長を目指すオールアバウト。江幡氏はビジネス成功と失敗のポイントを、

「ビジネスやサービスの見立てが悪くないとすれば、成功の鍵はビジネスに関わるスタッフにあります。つまり、全員が明確な目標を共有しながら、各自の能力を発揮できるかどうか、また社外のさまざまなパートナーと密接なコミュニケーションをとれるかどうかです。ビジネスの失敗原因の 9 割はコミュニケーションのミスとロスによるものであると考えています」

と、指摘する。

シスコ販売パートナー、ディーアイエスソリューションは、オールアバウト社のビジネス ニーズを理解したうえで、将来の拡張や変化する要求にも柔軟に対応できるインフラとしてシスコ ソリューションを提案した。オールアバウト社のビジネス パートナーとして、成長とその時々ニーズにあったさまざまな提案は、導入後も継続的に行われている。江幡氏はこの点について、「こちらから、こうやりたい、というボールを投げて、それに適応する提案をいただくのが当然だと考えている私たちから見ても、ディーアイエスソリューションさんはシスコ製品で構築したネットワークの「応用力」に特化し、一歩先を行くというか、『こういうソリ

ューションができましたよ』『こういう事例がありますよ』というご提案をいただけるところが、ありがたいですね。今、すぐにとってもでなくても、近い将来に必ず必要になるものですから」と笑顔を見せた。



**“ビジネスとは、世直し”
システムありきではなく、
ヒューマンタッチで新たな価値観や
ライフスタイル発見のお手伝いがしたいのです**

代表取締役社長 兼 CEO

江幡 哲也氏

導入のきっかけと導入システム

目指したのは「柔軟性あるオフィスづくり」

オフィス移転をきっかけに、ワークスタイルの変革を実現

オールアバウトがシスコのネットワーク、IP テレフォニーを導入したきっかけになったのが、2004年7月のオフィス移転時。業績の伸びと業務の拡大、人員の増加に伴うものであったが、オールアバウトはこの機会に、「移転をきっかけにコミュニケーションの質の向上を狙い、ワークスタイルを変革しては」というディーアイエスソリューションの提案に注目した。

「移転は、ただ広いスペースを確保すればいいというものではない。良いコンテンツを創るには、メンバーのコミュニケーションを深めることが重要であり、そのためにはフレキシブルな働き方を、会社として提供してあげたいという想いがあった」という江幡氏は、IT スタッフに「とにかく、柔軟性あるオフィスづくりを目指して欲しい」とリクエストしたという。

IT&デザイン部 ジェネラルマネジャーの松森正彦氏は語る。「わが社の場合、四半期に最低1回は組織変更が発生します。それ以外にも、プロジェクトに呼応した組織変更も加わる、ダイナミックな職場環境なのです。ところが、従来のPBX（構内交換機）による電話システムでは、その都度に電話工事の業者さん呼んで、設定、工事をしてもらい、その手間と、もちろんコストもかかり…限界を感じていました」



そこで新オフィスに移転するタイミングで、PBX、IP-PBX、IP テレフォニーなど、ディーアイエスソリューションを含む数社から提案を受けた。そして社内で検討を重ね、ネットワークの応用力のひとつ、ネットワークに「音声」を乗せる、Cisco Unified CallManager ExpressによるIP テレフォニーと、Cisco Aironetによる無線LANソリューションの導入を決定した。

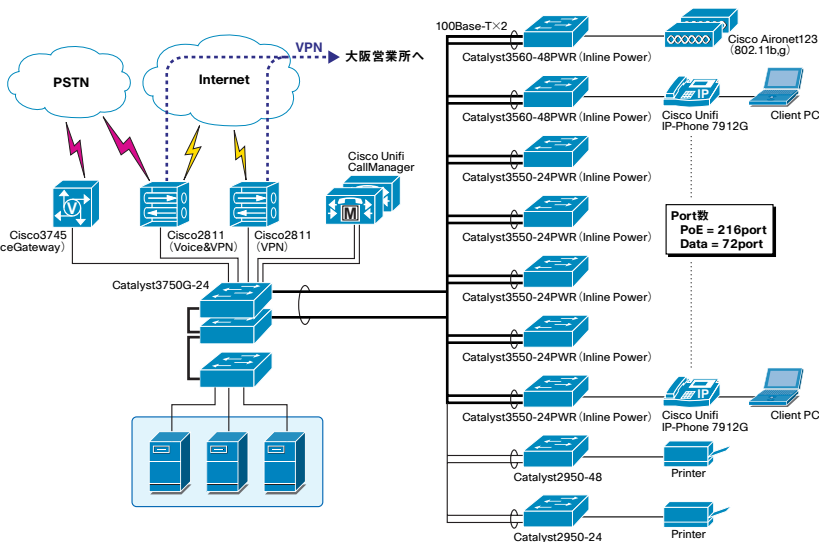
「新しいソリューションですし、運用、コスト面でも確かに不安がありました。しかし、調べれば調べるほど、システムの拡張や変更に伴うコストなどを比較した場合、既存資産を活用できるシスコのIP テレフォニーがもっともコスト パフォーマンスが高いことがわかり、驚きでした。中長期的な視野に立って最適なソリューションはどこか、という選定を心がけました」



**実は、トータルなコストメリットが
シスコ ソリューション導入の決め手でした**

IT&デザイン部 ジェネラルマネジャー

松森 正彦氏



システム構成概要図

導入効果

トラフィック増加、オフィスの新規開設

拡張時に実感するシスコ ソリューションの真価

実際に導入し、IP ネットワーク上に電話機能を載せたシステムを構築することによりしたことで、以降の組織変更や座席レイアウトの変更時にも内線工事は不要となった。社員が新しい座席に移動し、自分の IP フォン端末を（ノート PC と同じ要領で）LAN ケーブルの接続口のひとつに差し込むだけですぐに利用できるため、予想した以上にスムーズに全社導入が実現。

電話は日々のビジネスに欠かせないツールであるだけに IT チームの心配は大きかったが、

「導入前の心配が嘘のように自然に導入でき、自然に運用できています」（松森氏）

という言葉に表れているように、導入から約 2 年が経過したが、今のところ大きなトラブルもなく、IP テレフォニーの安定した運用が続いている。

2005 年 12 月には、大阪営業所の開設と、人員の増加に伴い、CallManager Express からさらに多くのクライアントが接続可能な Cisco Unified CallManager への移行が行われた。

この際のシステム設計を担当した IT&デザイン部 システムグループ マネジャーの藤井洋介氏は、

「シスコのソリューションの特徴は、機器が IOS で有機的に連携することと、各機器がモジュールを追加するだけで既存の投資を無駄にせずに、アップグレード可能なことですね。具体的には、現在、IP 電話端末は約 170 台なのですが、CallManager であれば、今後、数百人規模になったとしても問題なく対応できます。また、社員が増えたことでコアスイッチ間のトラフィックが増加しましたが、これも既存のルータやスイッチにモジュールを追加しただけで、VPN 対応や、帯域の拡張が簡単に行えました」と語る。



既存の投資を無駄にせず拡張が実現するのが
シスコ ソリューションの魅力ですね

IT&デザイン部 システムグループ マネジャー

藤井 洋介氏

今後の展開

世界中の「ガイド」との緊密なコミュニケーション

上場企業として「あたりまえ」にセキュリティも重視。

良質なコンテンツ作りをビジネスのコアに置くオールアバウトでは、社内スタッフ間の連絡はもちろん、日本中、時には世界中に点在する「ガイド」と呼ばれる専門家や、サイトに掲載される広告の営業を担う広告代理店といったパートナーとの密度の濃いコミュニケーションが欠かせない。

松森氏はこう説明する。

「一時、ガイドの方との連絡や打ち合わせを E メール中心で行っていましたが、フェース ツー フェースの重要性、それを補う電話の重要性を再認識しました。やはり質の高いコンテンツ作り、そして情報の提供には社内スタッフとガイドの方の生の声をベースにした、コミュニケーションが必要だと強く感じていますね。そういう意味では、まだまだシスコのソリューションには我々が活用していない力があることも認識しています。たとえば、距離の離れたガイドの方と、今いる場所で顔を見ながら打ち合わせ可能なビデオ会議ソリューションなど、これからも期待は大きいです」事業活動の拡大に伴い、社員数や連携する社外パートナーも増える中、オールアバウト社は更なるセキュリティの強化にも力をいれている。

江幡氏はこの点について、

「内部統制やコンプライアンスといった言葉をよく耳にしますが、私は企業にとって、セキュリティを確保することはあたりまえの責務だと考えています。プライバシーマークの取得もその一環ですが、上場したから、ということではなく、ビジネスにおいて常に、『それは善であるか』

ということが重要だと考えているからです。」

と語る。



< Company Profile & Over View >

株式会社オールアバウト

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 1-19-19
恵比寿ビジネスタワー 10 階

設立：2000年6月
資本金：11億2,200万円
従業員数：138名(2006年5月末現在)

400以上の分野において、専門的な知識や豊富な経験をもつ「ガイド」が発信した、有益で信頼性の高い「こだわり」情報を編集し、提供するユニークな生活情報総合サイト「All About」を運営。本日に役立つ、質の高いメディアとして支持されると同時に、オンラインセレクトストア「All About スタイルストア」、専門家を探し、相談できる「All About プロファイル」など、常に新たなサービスを展開し、成長を続けている。

ユニークユーザー数は月間で約1,500万人(2006年1月現在)。オールアバウトの特徴は、とかくシステムやテクノロジーが前面に出がちなインターネットビジネスの世界において、事業の開始時点から「システムではなく、人間。」を企業理念に掲げ、検索サイトや情報ポータルといった一般的な情報の入り口よりも「より深く、より有益な」情報を、「人」によるガイドを通じて提供している点。さらに、基本的には広告収入をベースとしているため、ユーザーは無料で効率的な情報収集ができる、という点も人気の秘訣である。

米国で展開されていた総合情報サイト「About.com」と提携し、日本独自のサービスの開発、運営に奮闘した江幡 哲也 代表取締役社長 兼 CEO の先見の明はもちろん、同時に「ビジネスとは世直しであると語る同氏の揺るぎないアスピレーション(志)が、今日の発展の原動力となっている。

松森氏は、働き方とセキュリティの両立という点について、

「日々忙しいスタッフができるだけ自由に働ける環境を用意してあげたいのですが、一方で会社としての安全性も重要です。そういう点で、ネットワーク全体で守る、というシスコのセキュリティに期待しています」と語り、シスコのセキュリティソリューションに大きな期待を寄せている。

上場をゴールと考えるのではなく、次なるチャレンジのためのステップに。成長を続けるオールアバウトでは、シスコの提唱する「企業の成長を支えるネットワーク」という考え方が、日々のビジネスに生かされている。



機能性と美しさを兼ね備えたオールアバウト オフィス
組織変更に応じた柔軟なレイアウト変更が可能だ

■導入元：Cisco 販売パートナー紹介

ダイワボウ情報システム株式会社 (DIS)

本社所在地：大阪本社
大阪市中央区本町 3-2-5
本町 DIS ビル
東京本社
東京都品川区大井 1-20-10
住友大井町ビル 5F

設立：1982年4月
資本金：98億9,800万円
従業員数：単体(1,195名)、連結(1,772名)

日本のパソコン販売をリードするディストリビュータ。全国各地に拠点網をを広げ、独自の物流機能によるサービス&サポート体制(電話サポート、出張設置、オンサイト保守、データリカバリほか)など、お客様の視点に立ったあらゆるサービスの提供が、ユーザ企業から高い評価を受けている。顧客ニーズに基づいたソリューション事業(ネットワーク構築、システム開発、保守・運用など)との二本柱。

シスコと1999年9月に国内初のディストリビュータ契約を結んで以来、IP テレフォニー、無線 LAN、VPN セキュリティのスペシャリゼーション資格、Cisco Unified CallManager Express の ATP 資格を取得。ゴールドパートナーとして積極的に活動している。

ディーアイエスソリューション株式会社 (DSol)

本社所在地：東京都品川区大井 1-20-10
住友大井町ビル南館 2F

設立：2004年10月5日
資本金：9,500万円
株主：ダイワボウ情報システム株式会社

コンピュータ情報機器のディストリビュータとしてその地位を確立した DIS がさらなる CS 向上を目的として、ソリューション事業強化のため100%出資子会社として設立。インターネットやブロードバンドの普及、モバイル化への進化、さらには、個人情報の保護をはじめとするセキュリティの強化などあらゆる次元で、顧客ニーズが多様化するなか、DIS のディストリビュータとしてのノウハウをもとに、グループが蓄積してきた先進の情報技術と業務ノウハウを統合し、ビジネス上のあらゆるインフラを機能的かつ最適に、システムの側面からサービス & サポートを提供。顧客の立場に立ち、快適性・効率性・利便性など生産性の向上、競争力の強化などのあらゆるビジネスニーズに応えることを第一とし、DIS グループのコア コンピタンスとして精力的に活動している。

©2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco, Cisco Systems, および Cisco ロゴは

米国およびその他の国における Cisco Systems, Inc. の商標または登録商標です。

その他、記載されている会社名、製品名は各社の商標、登録商標または登録サービスマークです。

この資料の記載内容は2006年6月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂2-14-27 国際新赤坂ビル東館
<http://www.cisco.com/jp>

お問い合わせ先(シスコ コンタクトセンター)

<http://www.cisco.com/jp/service/contactcenter>

0120-933-122(通話料無料)、03-6670-2992(携帯電話、PHS)

電話受付時間：平日 10:00~12:00、13:00~17:00