

業務拡大に備え、ネットワーク再構築を決断 セキュリティ強化と管理負荷の軽減を実現



TOIREX

トレックス・セミコンダクター株式会社

<http://www.torex.co.jp/>

半導体デバイス メーカー 従業員数：180名

導入ソリューション **基盤ネットワーク** **セキュリティ** **ユニファイド コミュニケーション**

セキュリティ対策が大きな問題となっていたトレックス・セミコンダクター、その実情は基盤となるネットワークにも数々の問題を抱えていた。業務拡大のために経営者は基盤ネットワークからの再構築を決断、そこで選ばれたのはシスコである。

導入前の課題

- ・業務拡大、企業統合を控えネットワーク環境の拡大と統合
- ・海外拠点との取引増加、さらに信頼性向上のためのセキュリティ強化
- ・導入済み IP 電話ソリューションの見直し
- ・ネットワークトラブルの回避と、運用管理の負荷を軽減

導入ソリューション

- ・ネットワークのリプレースによる IT 投資の最適化
- ・ネットワークによる統合的なセキュリティ強化
- ・ユニファイド コミュニケーション（ビデオ会議、拠点間内線通話）

導入効果

- ・ネットワークの安定稼働、高速アクセスが実現
- ・全拠点リモートアクセス化による機動力の向上
- ・海外拠点を含めたセキュリティ強化の実現
- ・トラブル対応のための残業、出張費のコスト削減
- ・ビデオ会議による出張費のコスト削減

直面する課題

企業統合により問題が浮き彫りに

電子機器には欠かせない電源 IC を専門に手がけるトレックス・セミコンダクター。その開発力が高い評価を受け、急速な成長を果たしてきた。2006 年 10 月にはグループ会社の 1 つであるトレックスデバイスとの統合が控えており、さらなる成長が期待されるとともに両社のネットワーク環境統合も必然であった。

企業統合により人員増、ならびにクライアント PC とサーバの増加、ネットワークの拡大が必須となる。国内に限らず海外拠点および取引先も増加するなか、さまざまな課題が浮かび上がってきた。通信コストの急増、統一されていない企業内ネットワーク、そして統合される両社はそれぞれクライアント PC の運用に差がある。ネットワーク統合において、既存の環境ではサポートが非常に難しい状況であったという。

そして日常業務において、当面の大きな問題となっていたのはウイルスやスパイウェア、スパムメールの影響だ。大手ベンダーのウイルス対策ソフトが導入され、きちんと管理を行っていたにもかかわらず、増え続ける海外支店では対策ソフトがさまざまで、パターンファイルの統一した更新が難しい状態であったという。結果としてメールサーバがダウン

するほど、業務に大きな支障をきたしていた。

また国内メーカーの IP 電話ソリューションが導入されていたが、こちらにも問題が発生していた。一般電話回線に比べ音質が大きく劣り、頻繁に通信断が発生。拠点間内線として運用できず、通信コスト低減以前に電話としての機能を果たしていない状況だったという。

システム担当者は深夜、週末を問わず障害対応に追われる毎日。そこで基盤となるネットワークからセキュリティ対応まで含め、大幅なシステムの入れ替えを決断した。

代表取締役社長 藤阪知之氏は次のように語る。

「協力工場や販売店が『トレックス・セミコンダクターと一緒に仕事をしておよかった』そう感じてもらえる会社になりたいと常々考えています。しかし将来の拡大を見据え、ビジネスを支えるネットワークに問題を抱えたままというわけにはいきません。わが社のことはもちろんですが、万が一にも関連企業の情報が流出してしまつては、誰のためのビジネスか分からない。その意味では決断に時間はかかりませんでした」

導入プロセス 1 現場ニーズに応えた経営者の決断

ビジネスの基盤となるネットワークの入れ替えは、一朝一夕に実現できるものではなく、社内に反対意見がなかったわけではない。

「ネットワークやセキュリティへの投資、その費用対効果は書類上でははっきりさせることができるとは限らず、経営者の決断が必要となります。もちろん企業としてのビジョンからの判断もありましたが、一番の理由は担当者への信頼、そして現場から必要という意見が上がれば決断するしかない、と考えています」（藤阪氏）

情報技術本部 取締役本部長 木村浩氏は次のように語る。

「企業の価値を高めるには、他社との違いを出す必要があります。たとえば生産管理システムもその一例でしょう。企業としてあるべきネットワークの姿を追求し、そして IT 投資の最適化を図ることは必須です」

ベンダー選定を進めるなか、2006 年 5 月に開催されたシスコ+トレ

ンドマイクロのカンファレンスに出席。両社の強力なアライアンスに大きな魅力を感じ、シスコ ソリューションの導入を検討

し始めたという。当初は他ベンダーも交えて検討していたが、

「セキュリティ強化を重視したのはもちろんですが、シスコはグローバルに展開しており、海外事業所への導入も含めて検討していた当社には海外での入手性、そして国内との連携という点もポイントでした。もちろんコストも重要ですが、セキュリティまで含めてトータルで検討するとシスコが最もコストパフォーマンスでも優れていたのです」（木村氏）と、スムーズに導入が決定したようだ。



導入プロセス 2 徹底した精査により、短期間で導入に成功



行ったのは具体的なソリューションの選定ではなく、導入・運用・保守といったコスト、IT 予算の実態、重複した IT 投資の確認など、これまでの IT 投資に対する精査であったという。企業としてあるべきネットワークについて研究および考察を行い、同時に企業の目的とするネットワークについて運用を加味してスタッフへの勉強会を実施した。

これにより、短期的な視点における IT 投資で構築される環境は、企業の成長には不適合であることをはっきりと認識。事実、さまざまなベ

ンダーによって改築を繰り返されたかのような当時の環境について、情報システム部情報システム課の家田佳代子氏は「機器のベンダーが統一されておらず、また各拠点に本社では把握していないスイッチや無線 LAN アクセスポイントが設置されていたりと、運用に非常に苦労していました」と振り返る。

ンダーによって改築を繰り返されたかのような当時の環境について、情報システム部情報システム課の家田佳代子氏は「機器のベンダーが統一されておらず、また各拠点に本社では把握していないスイッチや無線 LAN アクセスポイントが設置されていたりと、運用に非常に苦労していました」と振り返る。

また実際の導入においては、

「カットオーバーまでの時間が限られていたこともあり、本社だけでなく各拠点の協力が必須でした。シスコの販売パートナー会社にはその点でも協力していただき、結果として導入規模から考えれば通常の半分程度の期間でネットワークを再構築することができたのです。企業統合のタイミングに合わせて導入すればそれほどドクレーンもないだろうと考えていたので、狙い通りですね」（家田氏）

と笑顔を見せる。

導入効果 ネットワークが変わることで仕事も変わる

新しいネットワークが稼働を始め、これまでは不通となることもあった各拠点間の通信は確実に、そして高速につながることになり、社内では

非常に評価が高い。管理部署は本社、そしてデータもセンター集中だが、全拠点にリモートアクセスが可能となったことにより、トラブル対応の

ための出張機会は激減しコスト削減にも寄与、具体的な効果が表れたという。そしてリアルタイムな対応が社内に浸透し、ネットワークが再構築されたことで雰囲気まで変わったようだ。

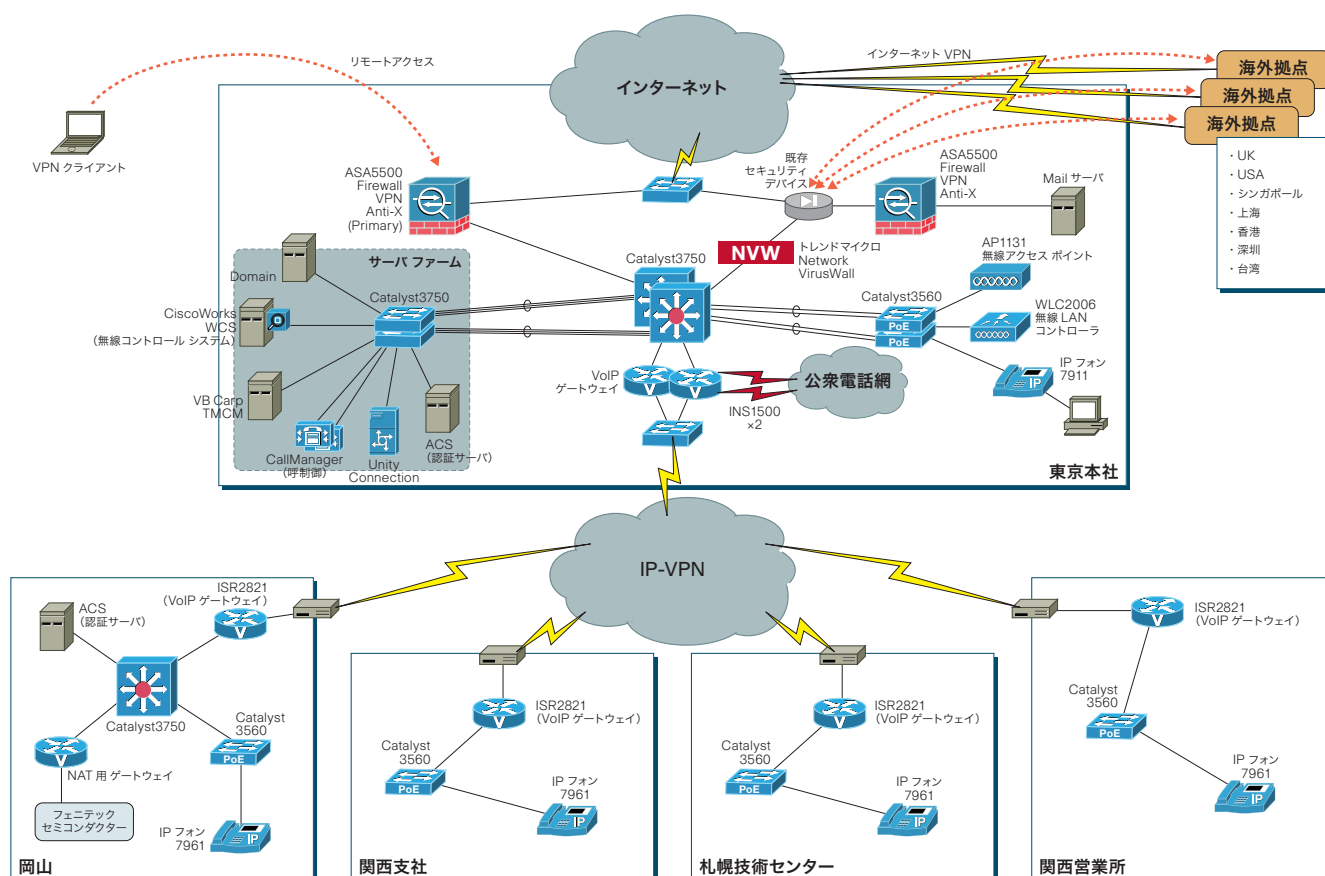
また、同時にシスコのユニファイド コミュニケーション ソリューションへリプレースされた IP 電話網も、これまでの電話として使えなかった IP 電話網との違いに、社内での満足度も非常に高い。

「当初は電話が変わることを不安視する声もありましたが、今ではビデオ会議が各拠点で非常に好評で、予約が取れないほどです。出張に行か

ずとも、顔を見ながらコミュニケーションできることの効果が大きいですね」(家田氏)

と、新しいコミュニケーション スタイルが早くも社内に浸透しているようだ。

企業のネットワークは、何より確実性が重視され、つながることは当たり前でなくてはならない。システムが停止することでビジネスが停滞することは、絶対に避けねばならないだろう。シスコ ソリューションにより再構築されたネットワークは、確実にトレックス・セミコンダクターの企業価値を高めているようだ。



今後の展開

まだ終わりではない、企業とともに成長し続けるシスコ ソリューション



このように経営陣の決断により、大いなる効果を挙げたシスコソリューションの導入。しかしこれで終わりではない。

現在は海外拠点の IT 資産が完全に把握できていないが、この最適化が大きな課題であるという。

またトレックス・セミコンダクターは外出の多い営業系スタッフを中心として、自分のデスクにずっと腰を据えている人が少ない企業文化である。そこで Cisco MobilityManager の導入、そして携帯電話コストの精査を行い、運用コスト低減の徹底を目指してノキア N61 デュアルモード IP フォンの大量導入を検討中だ。

拡張性の高いシスコ ソリューション、トレックス・セミコンダクターの成長とともに、まだまだ進化していきそうだ。

会社概要



トレックス・セミコンダクター株式会社

本社所在地：東京都中央区日本橋茅場町 1-13-12 さくら日本橋ビル 8F

設立：1995年3月

資本金：3億6,000万円

従業員数：180名（2006年10月1日現在）

電子機器には欠かせない電源 IC に注力して製品を供給するアナログ IC メーカーであるトレックス・セミコンダクターは、年々強まる小型化・軽量化、高精度、低コスト、そして低消費電力といったニーズに、培ってきたアナログ回路技術と CMOS 技術といった特長を活かして優れた開発力に対応、市場で高く評価されている。国内に多くの関係工場、そしてアジア 5 拠点、アメリカ 1 拠点、ヨーロッパ 1 拠点に現地法人を設立し、グローバルにビジネスを展開して急成長した注目企業である。

©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco, Cisco Systems, および Cisco Systems ロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用は Cisco と他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(0704R)

この資料の記載内容は 2007 年 5 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

〒107-6227 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

<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/go/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

お問い合わせ先