

検証からサポートまでの総合提案で Lotus Notes からの移行案件を受注



Microsoft
Partner Network™

株式会社 CSI ソリューションズ様 (東京都)

株式会社 CSI ソリューションズ様の創業は、1989 年。それ以来、CSK グループのシステム インテグレーターとして、ハードウェアとソフトウェア製品の販売、アプリケーションの開発、システム運用までの一貫したサービスを全国の中堅企業に提供することを基本的なミッションとしてビジネスを展開しています。掲げる社是は「信頼積み上げ、社会に貢献」。IT インフラの構築にはじまる高品質で安定したサービスを提供することによって、多くの企業から支持を得てきました。現在のビジネスの核となっているのは、「仮想化」「クラウド」「開発」の 3 種類のサービスで、仮想化の Gold コンピテンシーを持つマイクロソフト パートナーとして、「仮想化プラス」や「クラウド トータル ソリューション」などのソリューションを販売しています。

販売事例概要

グループウェアとして Lotus Notes 8.5 を使われていた株式会社バイテック様は、出張先の海外から利用する際の応答が遅く、サーバー管理に手間がかかるという課題がありました。そこで、これらの課題をクラウド型グループウェアで解決しようと考えて、マイクロソフトに情報提供を依頼。2010 年 4 月から 5 月にかけて、株式会社 CSI ソリューションズ様が Microsoft® Business Productivity Online Suite (BPOS) への移行を提案し受注しました。

同年 6 月からは、BPOS のトライアル制度を利用して検証を実施。7 月の 3 連続休日を利用して、国内 2 拠点・約 200 台の PC に保管されていた電子メールとアドレス帳のアーカイブ ファイルを市販の移行ツールで Microsoft® Exchange Online に乗せ換え、電子掲示板・会議室予約・スケジュールの各データも Microsoft® SharePoint® Online に新規登録しました。さらに、切り替え前には、集合教育と Microsoft® Office Live Meeting での遠隔教育の両方で操作方法などを説明。稼働後は、ヘルプ デスク サービスも提供しています。また 12 月には海外拠点への展開も行い、段階的にグループ企業への展開も進めています。

販売成功の 3 つのポイント

● 教育やヘルプ デスクを含むトータルなサービスとして提供

単に BPOS を販売するだけでなく、既存の電子メール、電子掲示板、会議室予約、スケジュールのデータをクラウドにアップロードし、使えるようにするところまでのトータルなサービスとしてご提案しました。さらに、切り替え前にはエンドユーザーの方々に Microsoft® Outlook® などのコミュニケーション ツールの使い方をご説明し、稼働後は電話によるヘルプ デスク サービスもご提供しています。

● クラウドの特性を活かしてお客さまのニーズに迅速に対応

一刻も早くメール システムを切り替えたい、手間のかかるサーバー管理をすぐにもやめたい、というお客さまのニーズに応えるべく、クラウド コンピューティングの BPOS を積極的にご提案しました。実作業に要した日数は、事前検証の約 1 か月とデータをアップロードするための 3 日間のみ。電子メールへの依存度が高い半導体や電子部品専門商社のビジネスに影響を与えることなく、グループウェアを切り替えることができました。

● データの移行について事前検証を入念に実施

Notes から BPOS へというグループウェア間の移行を確かなものとするために、データの事前検証を入念に行いました。まず、社内の Notes エキスパートが既存の Notes データについて整合性の検査を実施。発見された不整合箇所について、Notes 側で事前に修正を行いました。その後、市販の移行ツールを使ってデータのアップロードを実行。予定通りの 3 日間で、約 200 人分の Notes データを移し替えることができました。



CSIソリューションズ

株式会社 CSI ソリューションズ
東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オクタワ
設立: 1989 年 9 月

取得コンピテンシー

- ・ Gold Virtualization (仮想化)
- ・ Silver Server Platform (サーバー プラットフォーム)
- ・ Silver Midmarket Solution Provider (中堅企業向けソリューション プロバイダー)

成功のポイント

株式会社 CSI ソリューションズ
代表取締役社長 田中 喜一 様

「マイクロソフト様の製品に弊社の付加価値を組み合わせることにより、弊社の目指す『サービス ビジネスへの転換』に向けて大きな一歩を踏み出すことができました。この案件で得られた成果を、Lotus Notes をお使いになっている他のお客さま向け案件にも活用していくつもりです」



株式会社
CSIソリューションズ
代表取締役社長
田中 喜一 様

お客様から見た導入成功のポイント

株式会社バイテック様

「電子メールと情報共有のための環境を自社運用からクラウド サービスへと切り替えることによって、部員を付加価値の高い業務にシフトし、IT インフラを時代にミートしたものに作り替えることができました」



株式会社バイテック
管理本部情報管理部 兼
グループ会社統括部
部長
大木 良明 氏

本ケーススタディに記載された情報は制作当時 (2011 年 4 月) のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご承知ください。本ケーススタディは情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。

- インターネット ホームページ <http://www.microsoft.com/japan/>
- マイクロソフト カスタマー インフォメーション センター 0120-41-6755 (9:30 ~ 12:00、13:00 ~ 19:00 土日祝日、弊社指定休業日を除く)

Microsoft、Outlook、SharePoint は、米国 Microsoft Corporation および、またはその関連会社の商標です。その他記載されている、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。予めご了承ください。