

日本たばこ産業株式会社 様



日本たばこ産業(以下JT)の営業部門である営業統括部は、部門のパソコン全5000台にNXPowerLiteを導入、日々の業務におけるファイル軽量化に活用している。営業統括部の皆さんに、NXPowerLiteの導入の経緯と効果などについて、詳しく聞いた。

中央左: 営業推進部 次長 國分秀紀氏
左から2番目: 課長代理 下田充生氏
右から2番目: 主任 亀岡巖氏
中央右: 営業企画部 課長代理 磯田光隆氏
(左端は弊社社長 高山、右端は営業部 菅沼)

JTたばこ事業本部 M&Sグループ 営業統括部について

-- JTたばこ事業本部 M&Sグループ 営業統括部について教えてください

JTたばこ事業本部 M&Sグループ 営業統括部(以下営業統括部)は、たばこの営業を行う部署です。ここ本社を始めとし、全国に25支店、180拠点、合わせて約4000名の大きな組織です。うち2500名はマーケットマネージャーと呼ばれる営業担当です。マーケットマネージャーが、全国30万店近くあるたばこ販売店一店一店を訪問し、その地域の特性に合わせた売場づくりや販促企画の提案を行っています。

たばこは銘柄の指名買いが多い商品なので、店に置くだけで勝手に売れるものと思われがちですが、実はそうではありません。新製品の陳列の工夫などお客様にとって分かりやすい売場づくりを行うことで、明らかに売れ行きが変わります。

前線部隊であるマーケットマネージャーをサポートするのは営業統括部の一部署である営業企画部です。営業企画部は、新製品の販売戦略や店頭でのマーケティングの企画などを策定、提案資料などを作成し、マーケットマネージャーがそれぞれの担当地域で戦略を実行できるように支援を行っています。



JT営業統括部ではNXPowerLiteをどのように使っているか

-- 営業統括部ではNXPowerLiteをどのようにお使いですか、

営業統括部ではNXPowerLiteを標準ソフトとして、部内の全員がファイルの軽量化に活用しています。2007年8月に5000台のパソコンを入れ替えたタイミングですべてのパソコンにインストールを行いました。部内ではネットワークを介して頻りに文書共有が行われています。ここ数年、部内で作られる文書のファイルサイズがどんどん大きくなり、数も増えてきました。NXPowerLiteの導入によって、ファイルサイズを気にせず、文書をメールに添付したり、共用サーバに保存を行うことができるようになりました。

サイズの大きなファイルが多数作られる2つの理由

-- 営業統括部で作られる文書のファイルサイズがどんどん大きくなり、数が増えてきたのはどのような理由からでしょうか、

ファイルサイズの大きな文書のほとんどは、画像を貼り付けたPowerPoint文書です。営業統括部において画像入りのPowerPoint文書がたくさん作られる理由は2つあります。

第一に、「マス広告がなくなり、個店対応の提案営業に変わった」ことです。

現在、たばこ事業法等関連法令により、かつて行っていたテレビCMは全面撤廃、雑誌広告もごく一部で行うのみとなっています。これにより、たばこ販売店店頭において、新製品の情報発信を行うことやディスプレイの工夫がますます重要性を増すようになりました。マス広告では全国どこでも同じ情報を発信していましたが、個店対応では、その店の状況に合わせた提案を行わなければなりません。住宅街と繁華街では、お客様の年齢層も好みも全く違うからです。各支店や拠点のスタッフは、マーケットマネージャーからの個店の情報や本社から送られた商品情報をもとに、10店あれば10通りの違う提案を考え、写真を貼ったわかりやすい提案資料を作ります。極端に言えば、販売店の数だけ提案書が必要になります。

第二に、「現場で起きていることを伝える文書が多い」ことです。

営業統括部でやりとりされる文書には、「 地区のマーケットマネージャーはこんな売り方をして成功しました」、「競合他社はこんなステッカーを作っていました」、「このようなイベントを行ってこんな成果を上げました」など、現場で起きていることを情報共有しています。このような資料は、文字だけの説明よりも写真を貼ってビジュアル化したほうがわかりやすいものになります。

ここで使われる写真のほとんどは、マーケットマネージャーが営業統括部支給の携帯電話で撮影したものです。最新機種であるこの携帯電話のカメラの解像度は500万画素あり、撮った本人や、文書作成者が意図しないところでファイルサイズがどんどん大きくなっていました。

NXPowerLite導入以前の3つの問題点

-- ここまでで、営業統括部の中でファイルサイズの大きい文書が増えてきた理由がよくわかりました。では、ファイルサイズの大きな文書が増えたことで、業務上どのような問題が生じていたのでしょうか。

ファイルサイズの大きな文書によって、以下3つの問題が生じていました。

1. ファイルのやりとりに時間がかかる
2. 添付ファイルがメールで送れない
3. ディスクリソースの圧迫

問題その1「ファイルのやりとりに時間がかかる」

-- 順番にお聞きます。問題その1、「ファイルのやりとりに時間がかかる」とは、具体的には、

これをご説明するには、まずJTにおけるネットワークの状況をお話ししなければなりません。JT営業統括部ではパソコンにUSBメモリ等の外部デバイスを接続することは禁止されており、情報共有はすべてネットワークを介して行っています。ネットワーク上における情報共有の方法は以下3つです。

1. メール
2. インtranet「営業アーカイブ」(通達、新製品情報などの文書共有)
3. ファイル共有サーバ「営業ファイル共有システム」(個人、部署、プロジェクトごとのフォルダで文書保存・共有)

営業アーカイブを構築したのが2005年、営業ファイル共有システムが2007年と、ここ数年情報共有の手段が増えた一方、社内の回線状況には地域差がありました。というのは、JTでは2005年にこれまで使っていた専用線を廃止、本社および一部支店を光回線にリプレイスしましたが、ほとんどの支店・拠点 はコスト削減のため暫定的にADSL回線にしている状況()です。256Kの細いネットワークの中を先に述べたようなサイズの大きなファイルが頻りに流れるため、ファイルのやりとりに多大な時間を要していました。

もちろん、「ファイルサイズを小さくしよう」という呼びかけは常に行ってきていました。Windowsのフォトエディターなどのツールで画像を縮小してからPowerPointに貼り付けることを推奨していましたが、操作が面倒なため、実行する人は各支店に一人か二人と、ごく限られていました。ほとんどは、「ファイルにサイズがある」ということすら意識せず、実に無造作に画像をどんどん貼り付けて資料を作成しています。JTでは、本年度中に、支店・拠点のネットワークすべてを光回線にしていく予定です。

問題その2「添付ファイルがメールで送れない」

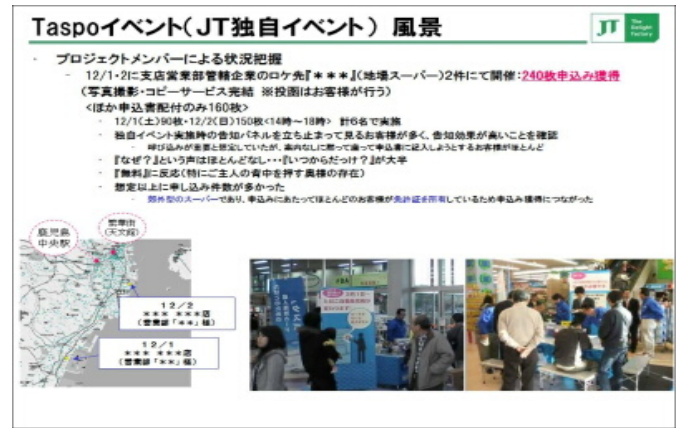
-- 問題その2、「添付ファイルがメールで送れない」とは、具体的には、

本社が作成した新商品の資料等は、「営業アーカイブ」で全国スタッフが共有します。「営業アーカイブ」はNet-It Centralで構築された文書共有システムで、ファイルがWeb表示に適した独自のCDL形式に変換されるため、個別にアプリケーションを起動することなくWebブラウザ上で高速表示され、ADSL回線でも手早く情報閲覧ができます。

営業アーカイブで閲覧・配布は便利になりましたが、どうしても「個別にメールで文書を送る」という状況が生じます。たとえば拠点スタッフが、営業アーカイブから新商品のPowerPoint資料をダウンロードし、それをもとに提案書を作成します。できた文書をマーケットマネージャーなど関係者に送る際にはメールを使います。しかし、営業統括部では、受信トレイの容量は一人150MBまで、一度のメールに添付できるファイルの大きさは2MBまでと決められており、大きなサイズのファイルは圧縮しても「送れませんでした」とはじかれることがよくありました。

-- どのような方法で圧縮をしていたのですか。

一番よく使っていたのが「ZIP圧縮」です。しかし、ZIPは送信側に圧縮の手間、受信側は解凍の手間と、二重に手間がかかる上、圧縮率が低く、ファイルによってはサイズにあまり変化がないことがよくありました。さらに大きなファイルについては「ファイル分割ソフト」を使って一つのファイルを3~4回に分けて送っていました。しかしこのやりかたはZIP圧縮以上に手間と時間がかかります。



Taspo(成人識別ITカード)のイベントの情報共有のためにPowerPointで作成された社内資料。地図や写真を貼ることで、状況や雰囲気がよく伝わる。(提供:営業統括部 営業企画部)

問題その3「ディスクリソースの圧迫」

-- 問題その3、「ディスクリソースの圧迫」とは、具体的には、

ファイル共有サーバ「営業ファイル共有システム」は、40TBという大容量です。このように大きな容量にしたのは、画像でサイズが大きくなったファイルをたくさん貯めておくためではなく、逆にそういった無駄に大きいファイルを排除するためでした。

-- 「無駄に大きいファイルを排除する」とは、

これまでファイル保存は、各ユーザがローカルディスクで行っていました。中には画像をたくさん貼った何百MBというPowerPointファイルも、1MB以下のWordやExcelファイルと同じという感覚で、何でもかんでもすべてローカルディスクに保存しているユーザもいました。ファイル保存の制限がないため、自分がどんなファイルを保存しているかという「ファイル管理」の意識が生まれにくい環境でした。

しかし、新しく共有サーバを構築し、集中管理を行うにあたっては、各ユーザにファイル管理の感覚を身につけてもらわなければなりません。そこで重要になるのが各ユーザの割り当て領域です。画像入りのファイルを基準にして大きな領域を割り当てるのではなく、逆に少なめにすれば、ユーザは自分の保存領域がいっぱいにならないようにファイル容量を意識するだろうと考えました。そこで、営業ファイル共有システムの利用にあたり、営業推進部では以下のような決まりを作りました。

- 1.ローカルディスクには一時的なファイル保存のみ。基本的にファイル保存は行わない。
- 2.ファイル共有サーバ内の個人フォルダの容量は一人2GBまで。

もちろん、ファイル軽量化の責任をユーザだけに負わせるつもりはなく、管理側もディスクリソースの削減のための何らかの全体対策を行うつもりでした。

NXPowerLite体験版を使ってみての印象

-- NXPowerLiteを知ったきっかけは何でしたか、

NXPowerLiteは、Net-It Centralで既にお付き合いのあったオーシャンブリッジのWebサイトで知り、非常に興味を持ちました。これまで、「ファイルを圧縮する」というのは、「手作業でひとつひとつ画像のサイズを小さくしていき、それらを貼り付けてファイルを作る」という方法しかないと考えていました。しかし、このソフトは「ファイルを作った後、貼り付けられた画像をまとめて一気に小さくする」というものです。なるほど、そういう方法があったのかと、目から鱗の思いでした。

体験版があったので試してみると、95%という数字が目飛び込んできました。「なんだ、95%にしか圧縮できなかったのか」と少しがっかりしたものの、よく見てみると、95%の贅肉を削ぎ落として、20分の1のサイズになっていることに改めて気がつきました。この時ばかりは本当に驚きました。

新鮮な驚きがあった反面、逆に不信感も持ちました。95%も圧縮されたら、画質に影響はないのか、画質が粗くなって判別できなかつたりというようなことは起きないのかということです。そこで、数種類のファイルを圧縮前、圧縮後で比較してみました。違いはほとんど確認できませんでした。NXPowerLiteは非常に使えるソフトだと実感しました。



「画像を圧縮するのではなく、ファイルごと圧縮するという発想が面白いと思いました」
下田氏

なぜ営業統括部はNXPowerLiteを5000台分導入したか

-- 導入決定までの経緯を教えてください。

将来的には部門全体に導入することも視野に入れ、まず5ライセンスを購入し、画像を使った文書を毎日のように作成する営業企画チームにテスト的に使ってもらうことにしました。

-- では、営業企画チームの磯田様にお伺いします。NXPowerLiteを最初に試してみた感想はいかがでしたか、

(磯田)私は、営業推進部から「ファイルが軽くなるソフトがあるから使ってみてくれ」と言われ、それが何かよくわからないままNXPowerLiteを使いました。とりあえず、メールで添付すると相手に怒られそうな、数MBあるファイルに使ってみたところ、操作らしい操作もせず軽くなり、そのままメールに添付できました。よく、「便利だけど、それを使うためには面倒なことをしなくてはならない」という類のツールがありますが、いくら便利でもそういうものは結果的に使わなくなってしまいます。NXPowerLiteはOutlookに組み込まれていて、こちらが何もなくてもメールを添付するときに自動的に「最適化しますか?」と聞いてくれるところがよいと思います。つい最近まで、NXPowerLiteはWindowsの機能の一つだと思っていたぐらいです。

-- 5ライセンスのテストの後、どうされましたか、

実際の業務での効果が証明され、本社用に106ライセンスを購入しました。その後、2007年のパソコンの入れ替えを機に、Microsoft OfficeなどとともにNXPowerLiteをあらかじめパソコンに入れるソフトの一つとして採択し、大量購入をすることになりました。

しかし、導入することは決めたものの、「何本購入するか」、つまり、「PowerPoint軽量化ツールはどの業務グループまで入れる必要があるのか」ということに悩みました。まず、頻繁にPowerPoint文書を作ってメールでやりとりをする、支店・拠点のスタッフ1200名は必須です。問題は2500名いるマーケットマネージャーです。マーケットマネージャーはお客様まわりが仕事のため、あまり頻繁には資料を作らず、このソフトが必要なのかどうか判断に迷うところでした。社員にアンケートも取りながら、1000、3000、4000、5000と、オーシャンブリッジにはいろんなパターンで見積もりをお願いしました。



「NXPowerLiteは、自然に使えるので、Windowsの標準機能だと思っていました」
磯田氏

-- 最終的に5000台分導入されました。これはなぜですか。

NXPowerLiteを5000台分導入した理由は以下です。

1. 3000と5000では価格にあまり違いを感じず、悩む必要がなかった。
2. 5000台分購入しても、営業推進部の予算枠で収まった。
3. 共有サーバの保存容量を全員同じく2GBに割り当てている中で、ファイル軽量化ツールを部内で入れている人と入っていない人が存在するのはおかしい。全員に平等に入れるべきだと判断した。

-- 実際に5000台分導入してみて、「全員で使うことのメリット」はありましたか。

十分にありました。NXPowerLiteは、個々に使えば単に「デスクトップ上の便利なソフトウェア」です。しかしこれを業務に関わる全員で使うことによって、サーバ、ネットワークといったITインフラを節約するための有効な施策になります。これだけの効果があって、しかも日用雑貨の感覚で買うことができるソフトウェアというのは、他に見つけることは難しいと思います。

NXPowerLite導入後の感想

-- NXPowerLite導入後、ユーザからはどんな反応がありましたか。

ユーザからは、以下のような感想が寄せられました。

「Outlookのメニューに組み込まれているので、自動的にメールの添付ファイルが軽量化されるのが便利」

「ZIP圧縮や、ファイル分割ツールを使わなくてすむのがよい」

「数秒でファイルが圧縮される。待つ必要がない」

「デスクトップ上の一時保存から、本来の保存先である共有サーバにファイルを保存する際も、ファイルが軽いので時間がかからない」

「100KBというファイルサイズを久しぶりに見た。ここまで圧縮するのはすごい」

-- 管理側の感想もお聞かせください。

NXPowerLiteは、「空気のような」ツールである、というのが管理側(営業推進部)の感想です。「空気」の意味は、まず、5000台という大量導入にもかかわらず、バッチファイルの利用により導入作業が非常に簡単だったこと。使い方も簡単なため、ユーザからの質問が来ないこと。入れた後もライセンス管理をするだけで何も行う必要がないことです。

また、NXPowerLiteの導入によって、もうユーザに気を遣いながら「ファイルサイズが大きいのので小さくするように」などという注意をしなくてすむようになり、管理者としては気が楽になりました。

NXPowerLiteはどんな企業に向いているか

-- NXPowerLiteはどんな企業に向いている製品だと思いますか。

画像を含んだファイルのやりとりが頻繁に発生する会社や、Officeファイルを添付したメールを多用する会社に向いていると思います。

オーシャンブリッジへの評価と今後の期待

-- オーシャンブリッジへの評価と今後の期待をお聞かせください。

オーシャンブリッジは、ベンチャー企業らしい面白い目の付け所を持つ会社だと思います。そして、NXPowerLiteしかり、Net-It Centralしかり、他に比べるものがないユニークな製品を扱いながら、それを発想のよさだけで終わらせず、ユーザの利便性やコストメリットをよく考えられているところを高く評価しています。

今回、NXPowerLiteの導入は、私たち営業統括部において大きな効果をもたらしました。JTでは、パソコンに入れる標準ソフトを毎年ゼロベースで選定を行っていますので、来年度は他部門、他事業本部にもNXPowerLiteを推薦するつもりです。オーシャンブリッジには、今後もベンチャー企業らしい発想を失わず、使える業務ソフトを私たちに紹介していただきたいと思います。大いに期待しています。

-- お忙しい中、ありがとうございました。



「NXPowerLiteのライセンス料は機能を考えたら非常に安いと思います」
國分氏



「他部門から、私のパソコンにもNXPowerLiteを入れてほしいという要望が来ています」
亀岡氏

Microsoft Officeファイル・JPEGファイルを最大98%も圧縮・軽量化！
NXPowerLite体験版 無料ダウンロード

➡ www.nxpowerlite.jp

NXPowerLite はNeuxpower Solutions Ltd.の商標です。 その他の社名または商品名等は、各社の登録商標または商標です。



NXPowerLite 国内総販売代理店
株式会社オーシャンブリッジ
〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-8-3 TOC第1ビル9F
ホームページ: <http://www.oceanbridge.jp/>
E-mail: nxpowerlite@oceanbridge.jp
TEL: 03-5464-2112(営業部)

お問い合わせ先