

ソフトバンクBB株式会社 様



SoftBank

ソフトバンクBB株式会社 コマース&サービス統括はソフトバンクの創業ビジネスであるIT流通ビジネスを継承している事業部門です。国内外メーカー4,000社、34万品目以上*の商品を全国5,800社、28,000拠点*の販売パートナーにお届けし、強固なパートナーシップと販売網にて事業展開しています *2009年4月現在

「1,500名にNXPowerLiteを導入しました。このソフトは、クラウドやスマートフォンが職場に普及していくと、必需品となる可能性があります」
ソフトバンクBB株式会社 コマース&サービス統括の皆さま

写真左から2番目:ソフトバンクBB株式会社 コマース&サービス統括 CP事業推進本部 東日本営業統括部 統括部長 菅野信義氏
写真中央左:同本部 IT戦略室 室長 岩瀬直行氏 写真中央右:同本部 MD第2統括部 統括部長 石川裕司氏 写真右から2番目:同本部 MD第2統括部 ソフトウェアマーケティング部 2課 課長 小野口祥弘氏

写真左端:弊社社長 高山、右端:弊社営業部マネージャー 川喜田

大手企業や自治体での導入が加速。 取扱高が増えているNXPowerLite

— ソフトバンクBB コマース&サービス統括では、NXPowerLiteを商材として全国の販売パートナーに提供されています。最近の動向について教えていただけますか。

(石川氏)この1年くらいで、取扱高が増えています。販売パートナー様からのお問い合わせも増えました。



“これはZip圧縮とは訳が違うとすぐにわかりました。使い勝手も抜群です”
石川 裕司氏

最近ですと、全社的にNXPowerLiteを一括導入された例として、大手コンビニチェーンや、東京都内の自治体などのお客様が挙げられます。Microsoft Officeファイルを使っている企業や組織であればどこでも役に立つソフトウェアですから、導入企業の業種については、特に偏りは見られません。

— なぜ、NXPowerLiteの取扱高が増えてきたのでしょうか？

まず考えられるのが、NXPowerLiteはすぐに効果が実感できる、単純明快なソフトウェアであること。加えて、今の時流に合ったソフトウェアだということも、多くの販売パートナー様、エンドユーザー様から関心を持たれている理由だと思います。

NXPowerLiteは「単純明快」で「今の時流に合っている」

— NXPowerLiteが、「単純明快」で「今の時流に合った」ソフトウェアとは。詳しく教えていただけますか。

まず「単純明快」ということについて説明します。

NXPowerLiteは「Microsoft Officeファイルやデジカメ写真(JPEG)を強力に圧縮する」という目的に特化されたソフトウェアです。目的が1つである分、圧縮効果は極めて優れています。

私自身、初めてNXPowerLiteを使った時、3MB程度のパワーポイントファイルが数百KBまで圧縮された時には驚きました。私たちは多種多様のソフトウェアを扱っていますので、今までも類似のソフトウェアがあったことは知っています。

ですが、私たちが知る限り、NXPowerLiteはファイル圧縮に最も実用的なソフトウェアです。他製品とは圧縮率が違いますし、PPTファイルならPPTのまま、ファイル形式が変わらない。圧縮されたファイルはそのまま普通に使用できますから、メール等で送信しても相手側にNXPowerLiteは必要ありません。もちろん解凍ソフトも要りません。

NXPowerLiteをインストールすると自動的にOutlookに組み込まれ、添付ファイルを自動圧縮してくれるため、使っていることを忘れるほど。こういうソフトはなかなかありません。

これだけ明快なソフトウェアですと、お客様にご紹介するのも難しくありません。体験版をお使いいただければ、効果はすぐに実感いただけます。

また、実際にNXPowerLiteを使って圧縮されたファイルをメールでお客様にお送りしている販売パートナー様も多いですね。日頃のやりとりの中で「この提案資料、ずいぶん軽いね」と興味を持っていただくことも少なくないようです。

— もう1つの「今の時流に合った」ソフトウェアとは？

(菅野氏)年々増加するデータ容量に対応するために、サーバやストレージの増設に追われている企業は多いです。しかし現在の厳しい経済環境の中では、「足りなくなった。じゃあ増やそうか」と簡単に増設することも難しくなってきました。費用対効果がシビアに問われるようになりました。



“増やす”一辺倒ではなく「減らす」ための意識を高めたほうがいい時代だと思います”
菅野 信義氏

サーバ、ストレージ自体の価格は下がってきています。サーバの仮想化技術も進化しています。しかし「増やす」という方向性は変わりません。

一方で NXPowerLiteはそもそものデータ容量を「減らす」アプローチです。根本の部分で解決することができます。

また、サーバの増設費用を抑えられるとか、「エコ」だからということだけではなく、今後普及していくであろうクラウドサービスをうまく活用するためにも、今からNXPowerLiteを通じてファイル容量をコントロールすることに慣れておいたほうがいいと思います。たとえばクラウドのバックアップサービスは今後一般的になってくると思いますが、おそらく基本スタンスは「ファイル容量に応じた従量課金」です。無駄なお金を払うことを避けられます。

(小野口氏)時流に合ったと言えば、iPhoneやiPadなどのモバイル活用にもNXPowerLiteは貢献します。私たち自身の NXPowerLiteの一括導入を後押ししたのが、iPhoneやiPadといったモバイルの普及だったのです。

iPhone、iPadがNXPowerLite導入を加速。厳しいセキュリティポリシーをクリアし、1,500名に一括導入

— 「iPhoneやiPadの普及が、NXPowerLiteの一括導入を後押しした」とは？

商材として取り扱わせていただく前から、NXPowerLiteのことは知っていました。



“個々の現場から広がっていく、伝染力の強いソフトウェアです”

小野口 祥弘氏

もう4年以上前のことですが、当時は社内のセキュリティポリシーも緩やかで、各部門やチームで比較的自由にソフトウェアを導入していました。NXPowerLiteは社内のあちこちで使われていて、徐々に広がっていききました。私たちは販売パートナー様を支援するための営業資料や、社内を流通する企画資料などで、画像をふんだんに使ったパワーポイントファイルを大量に作っています。NXPowerLiteは使っている人ほど手放せなくなります。次第に、コマース&サービス統括で導入してほしいという現場からの声が強くなってきました。

(岩瀬氏)実は最初は、社内で承認を得るのに苦労していました。予測される今後のサーバ圧迫率を元に、NXPowerLiteを導入した場合に抑えられるサーバ増設費用を算出したところ、私たちの普通のOfficeファイルの使用量ですと、NXPowerLiteを導入した方がIT支出を抑えられることは明確でした。それでも、新しいものにお金を出すことについては、なかなかGoサインが出なかったのです。

手詰まりの状況を打開してくれたのが、iPhoneやiPadでした。コマース&サービス統括では、iPhoneやiPadが営業現場で当たり前に使われるようになってきました。これらのモバイルツールで必要な作業は全部出来てしまうため、ノートPCを持ち歩く営業担当者はほとんどいなくなりました。

ただ、多くの人が困っていたことがあります。それが「重いファイルをメール添付すると、ダウンロードに非常に時間がかかり、効率が悪くなることもある」ということでした。NXPowerLiteで圧縮されたファイルで検証してみたところ、この点はあっさり改善できました。

このことが経営層にはインパクトを与えました。本人たち自身がiPhone、iPadを使っていてストレスを感じていたようです。私たち自身がiPhoneやiPadを普及していく役割を担っているということも加わり、1,500名へのNXPowerLiteの導入が決定しました。

(石川氏)NXPowerLiteの導入により、例えばこんなメリットがあります。昨日の夜、外出先の私に、部下から数十ページ分のパワーポイント資料がメールに添付されて送られてきました。これまでは、こうした資料をiPhoneで開くと時間がかかっていたため、その場では開かず、次の日に会社のPCで開いていました。会社でファイルの内容を確認後、関連メンバーとミーティングをして、指示を出すという流れでした。

ところが、昨日の夜に送られてきた資料はNXPowerLiteで圧縮されていたため、iPhoneでさっと見て、その場で指示を出すことができました。外出先でも資料を確認してその場で指示ができるため、仕事のスピードが上がりました。

NXPowerLiteのおかげで、iPhoneやiPadをよりビジネスで活用できるようになりました。

— NXPowerLite導入は、スムーズに進みましたか。

(岩瀬氏)一部、苦労したことがありました。現在のソフトバンクは、業界内でも厳しいセキュリティポリシーで知られています。一方で、コマース&サービス統括のメンバーは異動が多く、こまめな配布と厳格な管理の両立が求められます。これがなかなか骨が折れることで、インストールやライセンスキーの扱い方など、導入方法やルールの検討には時間がかかりました。



“大規模導入のためのノウハウを、自社導入を通じて得ることができました”

岩瀬 直行氏

最終的にオーシャンブリッジに協力いただいて、ライセンス管理の仕組みを整えることができました。商材として扱う上でも、自社のセキュリティポリシーをクリアできたことは自信になっています。ほとんどのお客様のセキュリティレベルや運用スタイルに応用できると思います。

「サーバ増設とNXPowerLite、どちらがよろしいでしょうか」

— 今後のNXPowerLiteの展望について教えてください。

(岩瀬氏)一括導入の際には、「やっと使えるようになったよ」と喜ぶ声が現場のあちこちから聞こえてきました。

そんなソフトウェアは、なかなかありません。

1,500名ともなるとITスキルにばらつきがあり、浸透させたくても敬遠・放置されやすいソフトウェアもあります。しかし現在までの状況を見てみると、NXPowerLiteについてはそんな心配は必要無さそうです。引き続き、活用促進に力を入れていこうと思っています。

また、ファイルサーバに保存されているファイルを圧縮できる「ファイルサーバエディション」も積極的にお客様にもご紹介していく方針があります。

ファイルサーバエディションは、既存ファイルサーバ内のデータ容量を一括で削減できるツールです。ファイルサーバのディスク使用量を削減することで、ストレージ購入コストの削減だけではなく、バックアップ時間の短縮やネットワーク負荷の軽減など多くのメリットがあります。

そのため、お客様にご紹介していくのはもちろん、社内でも積極的に活用していくために、近いうちに運用ポリシーを定めようと考えています。

(菅野氏)販売パートナー様に対しても、NXPowerLiteを積極的にプロモーションしていきます。エンドユーザ様に対して、ぜひ「サーバ増設とNXPowerLiteのどちらがよろしいでしょうか？」と質問していただきたいですね。

今まではサーバ増設を「するか・しないか」しかありませんでした。NXPowerLiteは有効なオプションになります。体験版の使用も、おすすめしていきたいですね。

— 最後に、オーシャンブリッジへメッセージをお願いします。

(石川氏)NXPowerLiteは、数多くあるソフトウェア製品の中でも数少ない「わかりやすく、すぐに喜ばれる」ソフトだと思います。今後更なる普及が期待できると思いますので、引き続きご支援ください。

そしてこれからも「スマートでキラリと光る」ソフトウェアをご紹介いただけると嬉しいです。よろしく願いいたします。

— お忙しい中、ありがとうございました。

Microsoft Office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