

日本たばこ産業株式会社 様

ITインフラの負荷の軽減から、顧客満足度の向上へ 画像データ圧縮ソフト『NXPowerLite』が 使い続けられる理由

ひと
ときを、
想う。 JT

<日本たばこ産業株式会社について>

世界130以上の国と地域でたばこ製品を販売するたばこ事業を中核として、医薬・加工食品事業を展開しています。

国内のたばこの営業を行う、たばこ事業本部セールスグループは全国に15支社、145の拠点を持つ部署で営業担当が販売店を訪問し、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。

<取材ご協力>

■たばこ事業本部 セールスグループ 営業管理部 ご担当者様
(以下営業管理部 ご担当者様)

■たばこ事業本部 セールスグループ 免税部 ご担当者様
(以下免税部 ご担当者様)

■IT部 ご担当者様
(以下IT部 ご担当者様)

日本たばこ産業株式会社 (JT) では、以前より画像を多用した販売店向け資料を作成し、営業ツールとして使用していた。2007年はまだブロードバンド普及期であり、画像を多用した大容量ファイルのやり取りには手間と送信時間がかかるという課題があった。また、ストレージ内のデータ容量も圧迫していた。この課題を解消したのが当時、社内5,000台のPCに導入されたデータ圧縮ソフト『NXPowerLite』であった。通信が高速化し、ストレージのコストが当時と比較して大幅に低下した現在も同社は『NXPowerLite』を活用し続けている。その理由とメリットをうかがった。

当初の導入目的は、ITインフラの 負荷軽減だった

—『NXPowerLite』を導入された2007年当時は、どのような課題があったのでしょうか。

IT部 ご担当者様：当社の営業担当が販売店ごとに営業資料を作成し、売れ行きの良い店舗内のレイアウトパターンのご提案などをおこなっていました。分かりやすい資料にするためには画像を多用する必要があり、その結果、営業資料のデータサイズが大きくなりました。

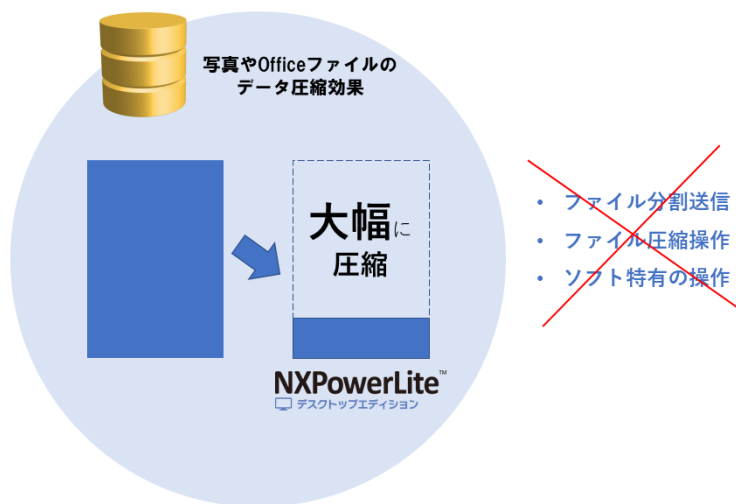
また、営業担当同士でも、成功事例やノウハウを共有する必要があり、営業資料の共有化は必須でした。

ところが、ブロードバンド普及期だった当時は、画像を多用した大容量のファイルのやり取りには時間がかかりました。そもそも添付ファイルの容量制限から、販売店に資料をメールで送れないということもありました。

ファイルの圧縮ツールや分割ツールを使っていましたが送信元の営業担当にも受信先の販売店にも大きな負担になっていました。

課題はもう一つあり、増加する一方の営業資料は社内ストレージを圧迫していました。2007年に社内のPCをリプレースする機会があり、そのタイミングで5,000台すべてに『NXPowerLite』を導入しました。画像ファイルを1/20に圧縮できる『NXPowerLite』によって、これらの課題を解決できました。

『NXPowerLite』の基本的なメリット



空気のようなツールだから、使い続けられた

—2007年と比較して、通信速度は向上し、ストレージコストは低下しました。なぜ、『NXPowerLite』が使い続けられているのでしょうか。

営業管理部 ご担当者様：確かに、『NXPowerLite』を導入した当時とは異なり、大容量なファイルでもメールで送信することが可能になり、ストレージの節約も大きな課題ではなくなっているのが実情です。

しかし、社内のITインフラ環境は充実してきましたが、全国にある販売店はそれぞれの

事情で、現在でも大容量メールを受け取れないケースもあります。

そのため、取引先である販売店のITインフラに合わせた対応が必要になります。その結果、添付ファイルのサイズはこれまでと同様、『NXPowerLite』で圧縮されている必要がありました。

さらに、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ーにファイルを保存する際も、ファイルが軽いためデータ転送に時間がかかりません。ファイルを圧縮するこういったメリットが現在もあることが、『NXPowerLite』を使い続けている理由です。

「軽いファイル」が生産性と顧客満足度を向上

—IT環境のほかに、『NXPowerLite』導入当時とはどのような点が変化しているのでしょうか。

免税部 ご担当者様：基本的な営業のスタイルは現在も同じです。しかし、たばこ販売を取り巻く環境は大きく変わってきました。

まず、加熱式たばこが登場したことで、それ以前とは陳列やPRなどの販促手法が変化しました。「たばこを置いておけば売れる」時代から、「売ろうとしないと売れない」時代が変わったといえるのかもしれません。とはいえ、画像を多用した販売店ごとの営業資料の作成と、成功事例やノウハウの共有は以前と同様です。

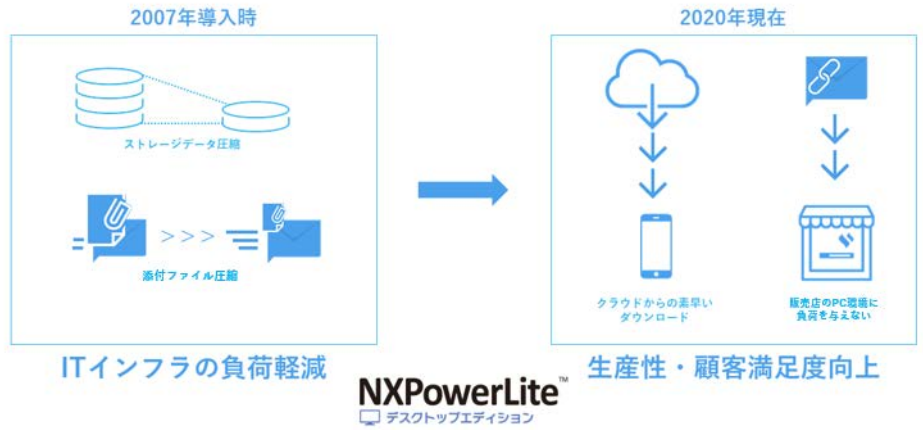
また、年々増加している訪日観光客にも分かりやすく販売する必要も生じてきました。訪日観光客の増加は地方空港などの免税店でのたばこ販売の増加につながっています。営業担当が出張先のホテルなどで、売れ行きの良い店舗内のレイアウトパターンなどを参照したり、販売店向けの資料を作成する機会が増加しました。

外出先の通信環境は必ずしも十分ではない場合が少なくありません。またデータを閲覧するデバイスもパソコンからタブレットやスマートフォンがメインになってきています。

そのような場合、営業資料のファイルサイズが小さくないと、データのやりとりに時間がかかり、作業効率が低下したり、なかなかデータが開かないなどストレスの原因になります。

また、営業資料の送付先である販売店のITインフラも同様で、現在も大きな添付ファイルを受信できない販売店は少なくありません。個人的には、ビジネスマナーとしてもあまり大容量ファイルを添付するのは好ましくないと感じています。

導入以来、用途を変えながらも長年活躍している『NXPowerLite』



画像圧縮ツールは今後も必要だと実感している

—『NXPowerLite』を今後、どのように活用していくお考えですか。

免税部 ご担当者様：営業としては引き続き、外出時の社内や販売店とのストレスのないデータ共有するためのツールとして『NXPowerLite』を活用していきたいと考えています。

IT部 ご担当者様：火を付けるだけの従来のたばこに対して、加熱式たばこは、「機械」です。そのため、操作方法を販売店や加熱式たばこユーザーに説明する必要が生じています。操作が簡単であることをより分かりやすく伝えるために、引き続き『NXPowerLite』を活用していきたいと考えています。

—お忙しい中、貴重なお話を聞かせていただきありがとうございます。

JTの加熱式たばこ「Ploom（プルーム）」



日本たばこ産業株式会社のWebサイト <https://www.jti.co.jp/>

- ・ITインフラの負荷低減が目的で導入された『NXPowerLite』は、現在も日常的に利用されている。
- ・ITインフラが進化しても、ファイル（画像）サイズの圧縮は有効かつ、今後も必要である。

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

<https://www.nxpowerlite.jp>



NXPowerLite国内総販売代理店

株式会社オーシャンブリッジ

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-5-12 住友不動産元赤坂ビル7F

Web: <https://www.oceanbridge.jp/>

Email: sales@oceanbridge.jp

TEL: 03-6809-0967 (営業部)

- NXPowerLiteはNeuxpower Solutions Ltd.の登録商標です。
- 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。

ご購入に関するお問い合わせは