

株式会社タノシナル 様

CASE STUDY

IT運用の悩みや投資課題を代行サービスで解消 プロフェッショナルの伴走支援でDXを加速

株式会社タノシナルは、動画制作やイベント企画、WEBコンテンツ運営など、ビジュアルコミュニケーション分野で幅広いサービスを展開する企業。2012年の創業以来、社内報の動画化やインナーブランディング支援を手がけ、コロナ禍以降は企業の社内コミュニケーション活性化にも注力してきた。しかし、社内のIT・デジタル関連業務を専門に担当する部門がなく、システム選定や運用管理に課題を抱えていた。そこで「情報システム代行アウトソーシングサービス」を導入し、専任担当者による一貫した支援体制を構築。信頼できる相談相手を得ることで、確かな判断基準に基づいたIT活用を実現している。



「多くの代行サービスでは担当者が都度変わり、その度に状況説明が必要になります。しかし、エイネットは専任担当制で、当社の状況を理解した上で継続的に相談できる点に魅力を感じて依頼を決めました。」

取締役
福島 佐知子 氏

POINT

- 成長に伴うIT運用課題を、情報システム代行アウトソーシングで解決
- 専任担当者制により、企業状況を理解した上での一貫した支援を実現
- 過剰な業者提案を見極め、必要なものを厳選する"賢い"IT投資へ

ユーザー紹介

株式会社タノシナル 様

TANOSHINAL Inc.

<https://tanoshinal.com/>

セキュリティ管理から原価計算まで、積み重なるITの課題

株式会社タノシナルは、動画制作やイベント企画、プロモーション運営、WEBコンテンツの運営、店舗のブランディングと運営、そして通信販売業務を手がける企業である。

2012年の創業以来、企業と共に社内報の動画化などを行い、ビジュアルコミュニケーション分野で信頼を築いてきた。近年は企業のインナーブランディング支援に注力し、社員のエンゲージメント向上やコミュニケーション促進を目的としたイベントや映像制作が増加している。インナーブランディング支援のきっかけは、コロナ禍だ。企業の社内コミュニケーションの希薄化という課題に応え、オンラインイベントなどで社員同士の繋がりを強化するサポートも行なっている。

このような取り組みにより業績は着実に伸び、社員数も50人を超えるまでに成長しているが、組織にはIT・デジタル関連の業務を専門に担当する人材や部門がない状態が続いていた。以前は、ITに詳しい社員が本来の業務と並行してIT関連の業務を担当することもあったが、その担当者が退職した際に適切な引き継ぎができず、安定した運用ができていない状況が続いていた。

「DXを進めるためにIT資産全体を把握しようとし、各ベンダーからサービスの説明を受けて導入を検討してきました。しかし、最終的なツールやシステムの選定を一人で判断したり、社員の手を借りながら進めている中で、徐々に『導入の基準は何を重視すべきか』という不安が出てきました」と語るのは、取締役の福島 佐知子 氏。世の中には便利なデジタルツールやソリューションの選択肢が豊富にあり、それが自社に必要なものなのかを判断できない状況があった。

福島氏がDXに注力しはじめたのは2023年の10月ごろ。その背景には3つの理由がある。1つ目はセキュリティの強化だ。インターネットやパソコンのセキュリティが十分に整っていないと感じ、現状を改善する必要があると考えた。2つ目は原価管理の難しさである。イベントや映像制作における原価管理が複雑であり、売上に対する経費や工数人件費を正確に算出する手段が十分でなかった。そこで、経理の手を煩わせず、自動で数値を出せるような会計連動型の管理ツールを導入し、全員が簡単に利用できる環境を整えたいと考えた。

2012年の創業以来、動画制作、イベント企画、WEBコンテンツ運営、店舗ブランディング、通信販売業務を手がけ、ビジュアルコミュニケーション分野での信頼を確立してきた。コロナ禍における社内コミュニケーションの課題解決需要を契機に、企業のインナーブランディング支援にも注力。社員間のエンゲージメント向上とコミュニケーション活性化を目指し、各種イベントや映像制作を通じて、企業の成長に寄り添った長期的なサポートを提供している。

そして3つ目はクラウドサービスやパスワード管理の煩雑化である。社内では多くのクラウドサービスが使用され、パスワード管理もスプレッドシートでの台帳に頼っていたが、誰がどのサービスを利用し、パスワードをどこまで共有しているかが把握しきれなくなっていた。こうした資産管理の課題を効率的に解決できる方法が必要だと感じていた。

専任担当者による一貫したIT支援体制の構築

社内にIT/デジタル専門知識を持つ人材を育成するかについても検討したが、やはり退職の際に生じる引き継ぎが懸念材料だったため、外部の専門家を頼る方法を選択する。福島氏は、ITサービスについて探しているうちに、情報システム代行について知り、数社に相談した結果、エイネットが提供する『情報システム代行アウトソーシングサービス』を採用する。

導入の決め手について福島氏は「私たちは、こちらの状況をご理解いただいたうえで相談できる相手が欲しかったのです。多くのサービスでは、その都度空いている担当者に対応する仕組みが多く、そうすると毎回こちらの状況を説明しなければなりません。その点、エイネットは専任の担当者に対応してくれるとのことで、こちらの状況を把握した上で相談できると感じ、依頼を決めました」と話した。

タノシナルでは、2023年12月から、エイネットの情報システム代行アウトソーシングサービスの利用を開始した。以降、毎月定期的にオンラインミーティングを行い、その都度課題になっているIT・デジタル関連の相談をし、判断できる体制が整備された。

IT投資の最適化や効果的なツール活用に貢献

相談の内容としては、たとえば新たなIT投資の実施に際し、複数の企業から提案を受けた結果をエイネットの担当者に共有し、アドバイスをもらうというものだ。福島氏は「中には、私たちの規模には必要な機器やツールの提案もあり、それらが不要であることを伝えてくれたおかげで、余計な投資をせずに済みました」と述べた。

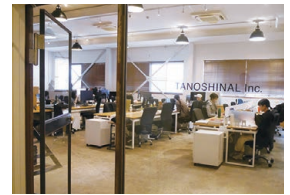
セキュリティ関連機器を交換した際に会計SaaSが使えなくなるトラブルが発生し、その原因を究明するため、機器を導入した企業やSaaS企業の担当者との会議にエイネットの担当者にも同席を依頼した。原因究明の会議で専門用語が飛び交うなかで、福島氏がその内容を理解・判断するための説明を行なった。

社内で利用しているMicrosoft 365の有効活用についての相談もある。コロナ禍以降利用頻度が高まったコラボレーションツールのMicrosoft Teamsにおけるチームやチャンネルの管理方法に課題があった。案件ごとにチャンネルがつくられ、運用ルールも定まっておらず、目的のファイルを探すことが困難になり、ストレージ容量も逼迫するような状況にあった。福島氏は「私たちの理想的な使い方をエイネットの担当者に相談し、現在のライセンスで利用できる範囲のやり方を示してもらいました」と説明した。

信頼できる相談相手の存在がもたらす安心感

エイネットの支援によって福島氏が得られたのは「安心」だとし、その効果について「判断する立場として、外部の業者の情報や提案を調べて決定するのは、時間もかかり不安が残ります。そんなときに相談できると安心です。特に、新しいシステムの導入や問題が起きた際や、利用しているSaaSの仕様変更などで不具合が出た場合にも、手軽に聞ける相手がいると非常に助かります。そして、だんだん当社への理解が深まるのも安心材料です」と語った。

今後期待するのは、自分たちが気づかないIT・デジタル活用の提案だ。福島氏は「現在のIT資産やサービスの利用状況から、まだ活用の幅が広がるとわかれれば、さらに頼りやすくなると感じています。エイネットのサービスを他社がどのように活用しているかにも興味があり、そうした情報も共有してもらえれば、より一層有効に活用していけると考えています」と語った。



多くの社員が働くタノシナルの新木場オフィス。



エイネット株式会社

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-23スタウトビル3F

代表:03-3862-5402

anet
Advanced Network Systems

つなごうミーティング

☎ 0120-275-319 E-mail fv@anets.co.jp <https://www.anets.co.jp/is>