

PCハード・ソフトと市場動向がわかるITビジネス情報誌

PC-Webzine

DIS 月刊ピーシーウェブジン www.pc-webzine.com

5

定価480yen
MAY 2015
Vol. 279

マイナンバー カウントダウン

リーダー対談・

コンピューティングパワーの進化で 世界の社会問題の解決に貢献する

日本電気株式会社
代表取締役 執行役員社長
遠藤 信博氏



ダイワボウ情報システム株式会社
取締役社長
野上 義博氏

ソフトウェア最前線・
オートデスク株式会社

少子高齢化時代の文教ビジネス・
～大阪府堺市事例～

タブレットと大型デジタルテレビを組み合わせた授業スタイル

仮想化最新事例・
～豊橋技術科学大学～

快適な仮想デスクトップ環境の構築は
ストレージの入出力最適化がキモに

地方自治体IT化便り・
茨城県五霞町におけるマイナンバーの取り組み

サプライヤーも得するクラウドの売り方・
売りづらいサービスを売りやすくするニフティクラウド

その課題、我が社ならこう解決します・
外出先でも使えるモバイルスキャナーを提案

PR企画・
安全運用を実現するサーバールームファシリティ

from DIS・
学力を多角的に高めるICT活用と教員の連携で
“自ら成長する力”をはぐくむ



期間限定
PC-Webzine
読者だけの特別セール
WEB市開催中!
5/14
知のページ!

PARTNER TOUR

クラウドは今が旬

有限会社タッチ



田島秀和社長

有限会社タッチは今年2月に本社を移転、テレワークとフリーアドレスをベースとした新オフィスを実現しました。販売から教育、修理、サポートなど、ユーザーがITを駆使する上で必要なあらゆるサービスを提供する会社にとって、新オフィスはさらなる成長に向けた強い戦力となっています。クラウドにポイントを置いたビジネスについて田島秀和社長にお聞きしました。

—この名刺には電話番号の後に(クラウド)と記されていますが、どういう意味ですか？

田島氏(以下敬称略) ●それが本社を移転した最大の理由です。パソコンの黎明期から現在に至るまでITには大きな変化がいくつもありませんでしたが、クラウドの本格化による最近の環境変化ほど大きいものはなかったように思います。クラウドがビジネスに与える影響はそれほど大きいのに、まだ多くの人がそれに気付いていません。これを言葉で説明するのではなく、現実のオフィスで実践することが重要だと考えました。電話についても、これをクラウド化することでフリーアドレスによる新オフィスの効率と可能性を高めることができます。

—電話のクラウド化とは、

田島 ●従来のビジネスフォンは皆さんご存知だと思いますが、これをクラウド化し、かつ有線を全廃したということです。外部から電話が入れば全員のスマートフォンが鳴るなど、ビジネスフォンの利便性はそのままに、ワイヤレスによる通信・通話を徹底しました。これによって場所や時間に縛られないコミュニケーションが可能になり、テレワークが現実のものになります。

—その効果についてはいかがですか？

田島 ●オフィスの効率化とビジネス活性化の両面で予想以上の効果を発現しています。新オフィスでは、コストを削減しつ

つ生産性が高まるという社内効果に加えて、弊社を訪れた方々に与えるインパクトも見逃せません。XPのサポート終了による買い替え需要が一段落した後の苦しみから抜け出せないIT業界ですが、いつの時代にも突破口はあります。弊社の新オフィスを見て、まずはテレワークとフリーアドレスがビジネスの突破口になることを理解していただけるようです。

—クラウドへの認識が高まっていますね。

田島 ●そうであることを願っていますが、実際はどうでしょうか。クラウドという言葉が一般化して数年経ちますが、ネットワークの延長線にある便利なもの、ぐらゐの感覚で話されているケースが多いように感じています。クラウドがインターネットを前提とすることは確かですが、ユーザーにインターネットを意識させないレベルにまで進化した新たな利用環境がクラウドであり、実際に使って初めて理解できるものです。一言前にユビキタスという言葉が流行りましたが、その「何時でも何処でも誰にでも」がクラウドによって実現するのです。つまり今こそユビキタスなのです。まず実践してみることが大切で、弊社はその実現に向けてお客様のお役に立ちたいと考えています。

—御社の主力ビジネスをお聞かせ下さい。

田島 ●販売から教育、修理、サポート、各種サービスに至るまでIT関連のすべてが主力ビジネスです。カーディーラーが車の購入からメンテナンス、修理、買い替えに至るまですべてのサービスを提供するのと同じです。ただ、車の一生にわたって面倒を見ることをビジネスとする自動車産業とは異なり、歴史の浅いIT産業はそこまでビジネスが確立されていません。だからこそ、IT産業には弊社のようなオールラウンダーが必要なのだと思います。いま旬の商材はクラウドです。しかし、クラウドは売るだけでは売売になりません。それを売ることでどこに収益を見つけていくかがポイントです。クラウドの普及とともに組織のあり方そのものも変化しています。お客様に接する中で突破口は必ず見えてきます。



▲タッチ新本社

—Office365のホームページに名古屋地区では御社が紹介されていますね。

田島 ●弊社の地道な地域サービスが評価されたことは喜ばしく感じています。時代が大きく変わりつつある今、クラウド型のグループウェアであるOffice365が魅力ある商材であることは確かです。しかし弊社としては、Office365という商品とともにクラウドが持つ魅力を利用者の皆様に実感していただきたいと感じています。

—今後の抱負をお聞かせ下さい。

田島 ●クラウドが旬であるとは言っても、弊社1社でできることは限られています。メーカーやディストリビューターはじめ、各社とのコラボレーションがあつてこそ大きな流れにつながります。またお客様を長年サポートしてきた各地域の販売店様とのパートナーシップも重要です。お客様のさまざまな悩みや要望に応えるには、最新技術の動向を把握することはもちろん、使い勝手や不満その他お客様の声に耳を傾ける姿勢が重要で、これを実践してきた方々の経験は貴重です。規模の大小を問わず、このような志を持つ方々とはぜひ連絡を取りたいと考えています。弊社のモットーは「タッチ・ドリーム」です。皆様の夢をかなえるためにタッチを利用していただきたいと思っています。

—本日はどうもありがとうございました。

DATA <http://www.touch.co.jp/>

設立: 1996年8月
本社: 愛知県名古屋市中区桂田西1-622
支店: 田島秀和
資本金: 600万円
拠 点: 名古屋オフィス、岡崎オフィス
従業員数: 15名
事業内容: 物販・新販導入、企業研修・セミナー講師、顧客契約・提携関係、リサイクル・エコ活動、会員登録・入札案件、クラウドシステム開発アプリ・法人サポート、ホームページ運用・制作・更新