

“ ネットワーク運用で、 私たちの求める「安心」を提供してくれる存在です。 ”

卸売業、小売業

101-300人規模

社員数 288名(2018年6月 現在)

事業内容 ウォータースタンド(水道直結ウォーターサーバー)のレンタル、
ボトルウォーターの販売などの水事業、オフィス用品のレンタル事業など

導入製品・サービス ▶▶



ネットワーク構築・保守

PICK UP!

ネットワーク環境構築・改善

営業・業務プロセス改善

- ① リモートアクセスを使用する社員が増えたため、
今後の運用を考慮し高スペックの機器への入れ替えを検討した。
- ① サポート体制や知識豊富な「信頼性」を重視し、選定を行った。

■ スターティアを知ったのは？

— スターティアさんとの初めてのお取引は、ファイアーウォールの導入でした。

それから回線やVPN、サーバ類の導入をお願いしており、約10年のお付き合いになります。

この10年の間にスターティアさんとはいろいろなことがありましたが、今の営業担当さんを信頼してお任せしています。

直近では、リモートアクセス用のネットワーク機器の入れ替えをお願いしました。

■ ご検討いただいたきっかけは？

— リモートアクセスを利用する社員が増加したからです。

もともと、他社さんから3年ほど前に導入したリモートアクセス用の機器を使用していましたが、予想を超えて社内でリモートアクセスのユーザーが増えたため、もっと高性能な機器への入れ替えを検討し始めました。

実は3年前にリモートアクセス機器を導入しようとした際、スターティアさんにも見積もりをお願いしていましたが、当時はコストの面などを考慮し他社さんから導入することになりました。

■ サービス導入の決め手は？

— コストはもちろんですが、24時間365日のサポート体制に安心感を感じたからです。

今回も他社さんと比較させていただきましたが、他社さんからも同等の機種で提案を受けるなかで、サポート体制や付加サービスを重視して選定しました。スターティアさんには、すでに拠点間通信のネットワーク環境を一括してお任せしており、24時間365日サポートしてもらえる体制になっています。

そして、営業担当の方の知識も豊富で当社のことをよく理解しているため、こちらからの要望や相談に対しての理解や意思疎通が非常にスムーズなことも信頼できるポイントでした。今回の導入は、営業担当の方への出産祝いも兼ねています(笑)

■ 導入後の効果・ご感想は？

— スターティアさんは、私たちの求める「安心」を提供してくれる存在です。

決裁者は導入時のコストを重視しがちです。それももちろん重要ではあるものの、実際に日々運用する観点からは、多くの社員が常に円滑にネットワークを利用するためのサポート体制や、コミュニケーションを取りやすい窓口があることがとても重要と感じています。一言でいえば、仕事の基盤を支える「安心感」と言えるかもしれません。当社の場合、決裁者がベンダーの信頼性を重視することに理解があり、目先のコストよりも現場の意見を尊重した選定ができています。

私たちが欲しいのは「安心」です。今のスターティアさんは私たちの求める「安心」を提供してくれる存在なので、信頼してお任せできています。

■ 将来的な展望、スターティアに対して望むことは？

— 今後も当社の課題にいち早く気づき、新しいソリューションを提案してくれることを期待しています。

10年の付き合いともなると、良いところも悪いところも見えてきます。営業担当の方がすぐ変わった時期もあり、正直不満や不信感を持ったこともありました。

ただ、今はスターティアさんの営業体制も変わり、専任の営業担当の方が当社の状況を把握し、問題提起をしてくれます。今回の導入についても、他社で導入した機器にも関わらず運用上の課題を提起してくれて実現したものでした。

ITは進化を続けるものなので、常にシステムの見直しを続けていく必要があると考えています。今後も当社の課題にいち早く気づき、新しいソリューションを提案してくれることを期待しています。

WATER STAND



● Interview

情報システム部 システム課
小川 章 様

