

## 「大事なインフラだからこそ、信頼できるパートナーにお願いしたい」。 クラウド化で抑えたコストをセキュリティやサポートに充て、 安心できる保守運用体制を実現



### セレモア ホールディングス 株式会社

業種 葬祭業

教職員数 —

本社所在地 東京都立川市

#### 主な事業内容

葬儀総合サービス事業、葬儀式場管理  
サービス事業、仏事ご相談承りサービス事業、  
仏壇・仏具類の販売事業、など

ホームページ <https://www.ceremore.co.jp/>

#### 導入サービス

- フレッツ光ネクスト回線
- クラウド導入・運用  
for Microsoft Azure
- ギガらくVPN
- おまかせアンチウイルス
- おまかせクラウドアップ  
セキュリティ
- ダイヤモンドサポート
- ITサポート&セキュリティ

クラウド利用サービス Microsoft Azure

サービス導入時期 2023年1月

ご担当者さま 経営企画営業部  
取締役常務執行役員 山中 秀樹さま

#### クラウド導入前の課題

- ✓ 専任の社員が退職し、社内システムの保守・運用のリソースが足りなくなった
- ✓ 各種サーバー（ADサーバー、ファイルサーバー）、ネットワークを担っていたメインフレームとサーバーの保守期限が迫っていた
- ✓ フルスクラッチで構築していたため、年間の保守費用が高額になっていた

#### NTT東日本の選定理由

- ✓ 電話回線に加えて、各種サーバー（ADサーバー、ファイルサーバー）、ネットワークまで、社内のインフラを一元化し、まとめてお願いできることに魅力を感じた
- ✓ お客様の情報を扱う大事なシステムだからこそ、信頼できるパートナーを選んだ

#### クラウド・Azureを 選んだ理由

- ✓ システム専任の社員が不在の状況でも、メンテナンスや保守、管理を実現したかった
- ✓ オンプレミス環境で構築するよりも導入コストや運用コストを抑えることができる
- ✓ 将来的にMicrosoft 365を導入することを念頭に、Azureを選定

#### クラウド導入後の効果

- ✓ オンプレミスの保守期限を前に、クラウド環境へ移行できた
- ✓ インフラの問合せ先を一元化し、安心した保守運用体制を実現
- ✓ クラウド化で抑えたコストを、セキュリティ強化やサポート費用に充当

葬儀やお仏壇を中核に患者移送サービス、介護用品など、シニアの世代に向けたトータルサービスを展開しているセレモアホールディングス株式会社さま。情報システム専任の社員が不在、かつオンプレミス環境ゆえの高額な保守費用に悩んでいたセレモアさまがMicrosoft Azureを導入し、無事に期限内のクラウド化に成功した事例をご紹介します。

## 1. ご相談前の課題と背景

### 迫るサーバーの保守期限、システム担当者の不在、そして 保守費用が課題に

社内システムの保守・運用のリソースが足りなくなったことがきっかけです。以前に在籍していたシステム部門専属の担当者1名が退職してしまい、それ以降は別の社員が兼任する形となっていました。そんなタイミングの中、弊社の各種サーバー（ADサーバー、ファイルサーバー）、ネットワークを担っていたメインフレームとサーバーの保守期間の満了が近くなり、契約を継続するか、それともシステムをリニューアルするか、決断を迫られることになりました。



以前のシステムはフルスクラッチで構築していたため、年間の保守費用が高額になっていました。加えて、システム担当兼任の1名だけでも、問題なく各種サーバーとネットワークを保守できる必要があったのです。

## 2. クラウド・Azureを選んだ理由

### 保守、管理のコストを抑えられ、今後の拡張性からクラウド化を決定

情報システムを担当できる社員が兼任しかいない状況でのメンテナンスや保守、管理を考えるとクラウド化すべき、との有識者からアドバイスをいただいたことがきっかけでした。その理由として、オンプレミス環境で構築するよりも導入コストや運用コストを抑えることができることが挙げられます。また、クラウドの方がオプションなどの自由度や将来的な拡張性が高かったのです。

AzureとAWSの比較検討については、NTT東日本さまからのご提案を受けました。将来的にMicrosoft 365を導入することを念頭に、Azureを選定しています。

## 3. NTT東日本を選んだ理由

### 社内インフラの問合せ先を一元化。大事なインフラだからこそ、信頼できるパートナーにお願いしたい

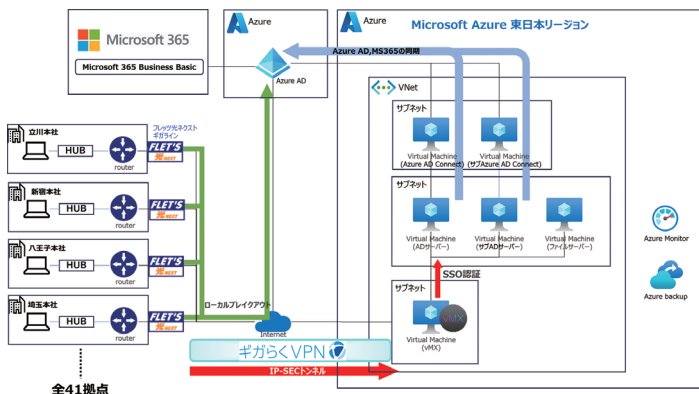
各種サーバーのクラウド化、ネットワークについて複数社からご提案を受けましたが、タイトなスケジュールだったことも影響し、最終的にNTT東日本さんとの取り組みを決定しました。

NTT東日本さんとは会社としてのお付き合い自体は長く、以前から電話回線を契約させていただいております。電話回線に加えてサーバーのクラウド化、VPNネットワークをお願いすることによって、社内のインフラを一元化し、まとめてお願いできることに魅力を感じました。また、会社のインフラに不具合があると私たちだけでなく、お客さまに大きなご迷惑をおかけしてしまいます。だからこそ、信頼できるパートナーさまにお願いしたいという思いだったのです。

## 4. クラウド・Azure導入後の成果

### オンプレミスの保守期限を前にクラウド化を実現

今回のNTT東日本さまとの取り組みでは、無事にスケジュール通り、オンプレミス環境からクラウド環境へ移行することができました。私自身、サー



バーやネットワークに詳しくないため、そもそもサーバーの移行はどのように進めればよいか分かっていない状態からのスタートでした。しかし、NTT東日本さまの担当者の方には丁寧にサポートいただき、取り組みの当初から求めている同じ会社のチームのように足並みを揃えてプロジェクトを進めることができたのです。

### インフラの問合せ先を一元化し、安心した保守運用体制を実現

以前の環境と比べて一番の変化は、社内インフラに関して分からないことやトラブルがあれば、まずはいったんNTT東日本さまにご相談すればよいという、問合せ先の一元化が挙げられます。今回のプロジェクトでは保守運用業務をトータルでサポートする、ダイヤモンドサポートを契約させていただいています。システム面の疑問点については、実際に何度かすでにサポートへ問い合わせさせていただきました。幸い大きなトラブルもなく、現場からは何もコメントがないので安心して利用できています。

### 抑えたコストでセキュリティやサポート体制を強化

オンプレミス環境からクラウド環境へ移行したことで削減できたコストは、セキュリティ強化のツール費用やサポート費用に充てています。そのため、全体のコスト自体は大きく変化はないものの、以前よりもセキュリティやサポート体制を充実させることができるようになったのです。

また、出張などでオフィスから離れることが多い役員については、社外からでも変わらず業務ができるようになりました。在社でなくとも状況を把握、対応できるので、特に急ぎの案件で助かっています。社内での業務でも、自分のデスクに縛られることがないのも嬉しいですね。

## 5. クラウドを導入し、今後挑戦していきたいこと

### アナログとデジタル、両方を活用し、「セレモア品質」をご提供していきたい

今回のNTT東日本さまとの取り組みで、DXへのきっかけとなる基盤やクラウド環境は構築できたのではないのでしょうか。クラウド環境が整ったことで、お客さま情報やサーバーに蓄積された情報を将来的に活用していきたいと考えています。ただ、業界としてもまだまだアナログな面が多く、人に依存している業務が多いのです。システム化できる業務は積極的にシステム化し、業務の効率をもっと高めていきたいですね。

その一方、我々が「セレモア品質」と呼んでいる丁寧な接客やお客さま目線でのご提案など、人が対応することによる良い面ももちろんありますので、アナログとデジタルをうまく活用していくことが重要になると考えています。

※文中記載の組織名・所属・肩書き・取材内容などは、すべて2023年9月時点(インタビュー時点)のもので、※事例はあくまでも一例であり、すべてのお客さまについて同様の効果があることを保証するものではありません。※Microsoft Azure (Azure) は、Microsoft Corporationの米国及びその他の国における登録商標または商標です。

#### 提供サービス

- クラウド導入・運用サービス
- クラウドゲートウェイ クロスコネクト
- Amazon Web Services (AWS) 及び Microsoft Azure の販売

