

CASE  
37株式会社  
アートオフィス花園

社内データ管理

『コワークストレージ』

改善分野▼社内外連携強化

導入の決め手▼日本語や日本の法律に対応

価格▼スタンダード(1TB、10ID) 6,600円/月



Before

出先で確認したいのに!  
困ったな…

図面などのデータを会社に戻らないと見られない

一つのデータで  
どれだけ時間がかかるんだ…!

容量の大きいデータの書き換えなどに時間がかかる

データが消えてしまったら  
どうしよう…データをハードディスクで保管。  
何かあったら使えなくなるかも…

解決したい!!

課題

1

社内にあるデータを  
どこでも見られるようにしたい

図面など容量の大きなデータを社内のハードディスクで管理しているため、会社に戻らないと見ることができない。

課題

2

図面など容量の大きいデータを取りだすのに時間がかかる

会社の全データをハードディスクに保管しているため、容量を圧迫。データ作成や書き換えなどの時間がかかり、操作性が悪い。

課題

3

災害時でも事業が継続できる体制が不十分

地震や台風などの災害発生時に、ハードディスクだけだと破損、水没すると全てのデータが消滅し、事業が継続できなくなる。

不動産の仲介から、オフィスレイアウトの提案、机やいすなどの備品やOA機器の販売など、オフィスづくりのワンストップサービスを行っているアートオフィス花園。1960年に文具や駄菓子販売からスタートし、73年に有限会社花園商會を設立。1992年に現在の社名に改称しました。地元企業を中心に快適なオフィス空間を提案・演出し、顧客からの信頼を集めています。

オフィスの移転や新設の場合、工事業者、メーカー、顧客など、たくさんの人と情報を共有する必要があり、これまで個別に調整したり、メールでやりとりしていました。また、販売履歴や顧客情報、図面や設計図などのデータはハードディスクに保管していましたが、容量が増える操作性が悪くなって業務に支障をきたすこともあり、2022年からクラウド型のファイル管理システム「コワークストレージ」を導入。代表取締役の多田耕三さんは、「グループでデータを共有できる『プロジェクト機能』は、社員だけでなく、社外の関係者もメンバーとして招待できます。共有フォルダにある情報を必要な時に閲覧できるようになり、個別の打ち合わせが激減しました」と、仕事の効率が上がったことを実感



株式会社アートオフィス花園

〒760-0080 高松市木太町1960-14

TEL:087-862-1768

HP: <http://www.artoffice.co.jp/>

## After

### クラウドサービス コワークストレージ

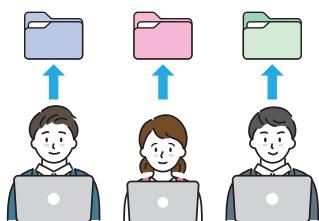


- ▶ 社内でのスムーズなファイル共有
- ▶ 社外のメンバーとも情報共有できる「プロジェクト機能」
- ▶ 自由度の高いアクセス制限を設定

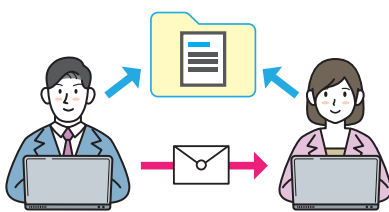
#### 経営者 comment

いつ起こるか分からない大規模な災害に備え、データをクラウドで管理できるコワークストレージを導入。数多くのシステムの中で唯一の日本製で、データセンターやサポート拠点も国内にあることが決め手になりました。

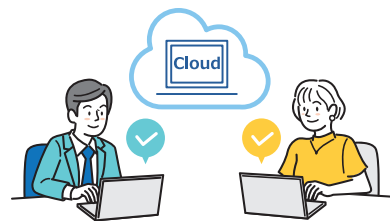
社内フォルダにある情報を社外からアクセス可能



「プロジェクト機能」で社外のメンバーも情報を共有



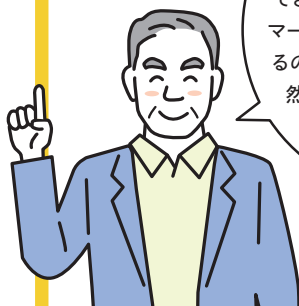
クラウド管理でハードディスクの負荷を軽減、操作性アップ



### 効果を実感!!

#### 経営者 comment

社内外の人とデータを共有でき、打ち合わせ先でもPCやスマートフォンから資料を確認できるのでとても便利。客先での突如の質問や相談にもすぐに対応できるようになりました。



#### 効果 1

パンフレットやチラシがなくても、PC やスマートフォンから簡単に閲覧

社内フォルダに保管している資料を、PCやスマートフォンがあればどこでも見ることができ、必要以上のパンフレットやチラシを持ち歩かなくなった。

#### 効果 2

社外のメンバーを招待することで、情報の共有がスムーズに

一つのプロジェクトの共有フォルダに、社内外のメンバーを200人まで招待でき、フォルダにデータを保存すれば、メンバーはいつでも見ることができる。

#### 効果 3

クラウド管理でデータの操作性がアップ。セキュリティも万全

プレビュー時は、クラウドから必要なデータのみ転送するため、通信量や端末への負荷を軽減。災害時にもデータの破損や消失の心配もなく、BCPIにも対応。



代表取締役の多田耕三さん



コワークストレージのパソコン画面(上)とスマートフォン画面(左)

多田さんは両親から会社を引き継いだ20年前から、「インターネットの普及により、モノが売れる時代ではなく、今必要なものは何か」、「これから必要になるものは何か」を考え、これまで培った経験を生かしながら、地域に根差した事業を展開しています。

「お客さまの紹介で県外の仕事も請け負うこともありましたが、事業の基盤は香川県」と、強い地元愛を持つ多田さん。「今必要なものは何か」、「これから必要になるものは何か」を考え、これまで培った経験を生かしながら、地域に根差した事業を展開しています。