

新電力事業を展開する日英合併会社のTGオクトパスエナジー コミュニケーション基盤に「Google Workspace™」を採用

TGオクトパスエナジー株式会社 様

東京ガスグループとの長年にわたる取引関係の実績により
SCSKを導入パートナーとして選定

事例のポイント

■ お客様(TGオクトパスエナジー様)の課題

- 短期間で新たなコミュニケーション基盤を構築する必要があった
- ファイル共有をはじめとする情報共有の手段が用意されていなかった
- テレワークでも安全にアクセスできるセキュリティが求められていた

■ 課題解決の成果

- Google Workspaceの導入により柔軟な情報共有と迅速な意思決定を実現
- 東京ガスグループと豊富な取引実績のあるSCSKを導入パートナーに選定
- SCSKが作成したマニュアルを参考にGoogle 管理コンソールのノウハウを吸収

■ 導入ソリューション Google Workspace

「迅速な支援により、非常に短期間で導入することができました。プロジェクト
管理や運用開始後のフォローも含め、お互いが成長できる関係性を築けたことに
感謝しています」

TGオクトパスエナジー 本庄 明史 氏

背景・課題

課題となっていたファイル共有 コミュニケーション基盤の導入が急務に

TGオクトパスエナジーは2021年2月、東京ガスと英オクトパスエナジーの合併により設立された新電力会社だ。東京ガスグループが掲げる経営ビジョン「Compass 2030」のチャレンジである「2030年に顧客アカウント数2,000万件」を達成するために、お客様一人ひとりの幅広いニーズに合わせた、柔軟かつ分かりやすい電気料金を全国でスピーディーに提供していくことで、エネルギービジネスを通じた「新たな顧客体験」を浸透させていくことを目指している。

「TGオクトパスエナジーは、東京ガスの意思決定プロセスやシステムなど既存の制約にとらわれることなく、電力ビジネスを展開する企業として設立されました。オクトパスエナジーが開発したデジタルプラット

フォーム「Kraken」を日本の電力事業で利用できるようにローカライズするとともに、将来的にはオクトパスエナジーが英国で展開する『再生エネルギーメニュー』を日本市場にも適用し、東京ガスグループが目指している『CO2ネット・ゼロ』をリードしていきたいと考えています」(本庄氏)

2021年10月に本格的なビジネスをスタートさせた同社だが、合併企業ということもあって会社設立当初はさまざまなシステム面の課題があった。特に課題を感じていたのがファイル共有だった。

「ファイルを共有する場合、容量が小さいファイルはメールに添付、容量が大きいファイルは外部のファイル共有サービスを利用するしか方法がありませんでした。しかしこの方法では、メンバー間の迅速な情報共有やリアルタイムコミュニケーションが難しく、意思決定に必要なアウトプットを完成させる際の足かせとなっていました」(本庄氏)

こうした課題を解決するために、TGオクトパスエナ

お客様プロフィール



octopusenergy

TGオクトパスエナジー株式会社

所在地 東京都中央区日本橋箱崎町
41番12号KDX箱崎ビル

東京ガスと英オクトパスエナジーとの合併により2021年2月に設立された新電力会社。オクトパスエナジーのデジタルプラットフォーム「Kraken(クラークエン)」を日本向けにローカライズすることで対応の迅速化、少人数の顧客対応によるコスト低減を実現するとともに、デジタルチャネルを活用した顧客アプローチと、多彩なキャンペーンを駆使した需要の掘り起こしを進め、顧客獲得を目指している。



TGオクトパスエナジー株式会社
テクノロジー&データ部門
本庄 明史 氏



東京ガスネットワーク株式会社
デジタル開発部
原田 信太郎 氏

ジ-はコミュニケーション基盤の導入を急ぐことにした。まずは日本の東京ガスグループが導入している「Microsoft 365」と、英国のオクトパスエナジーが導入している「Google Workspace」の2つのサービスを候補に挙げて比較検討を実施。その結果、Google Workspaceの採用を決めた。

「当社は、会社設立当初から従来の“日本（東京ガス）のやり方”を踏襲するのではなく、“英国（オクトパスエナジー）のやり方”で事業を運営する方針にしています。英国ではコミュニケーション基盤にGoogle Workspaceを導入していたこともあり、Google Workspaceを選定することにしました」（本庄氏）

解決策と効果

わずか2週間で導入を完了 SCSKが作成したマニュアルを参考に ノウハウを蓄積

Google Workspaceの採用を決めたTGオクトパスエナジーは、すぐにGoogle CloudにGoogle Workspaceについての説明を依頼。トライアル環境の提供を受け、実際に試用・検証することにした。

「検証の結果、Google Workspaceを導入すれば、Google ドライブ™を使って柔軟にファイル共有をしたり、Google スプレッドシート™やGoogle ドキュメント™で複数人が同時に編集したりすることが可能になり、意思決定に必要なアウトプットを迅速に作成できることが確認できました。また、Google Workspaceはビジネスチャットツールやビデオ会議ツールと連携できるなど、社員の利便性向上にもつながることが分かりました」（原田氏）

しかしながら本庄氏も原田氏も、東京ガスネット（東京ガスグループのシステムインテグレータ）時代も含め、Google Workspaceの導入を経験したことがなかった。そこで手厚いサポートを提供してくれる導入パートナーを探すことにした。

「導入パートナーを探したところ、Google Workspaceのリセラー一覧にSCSKの名前を見つけました。SCSKは東京ガスネットのコアパートナーであり、長年にわたる豊富な取引実績からも最も信頼できると考え、声を掛けました」（本庄氏）

TGオクトパスエナジーから指名を受けたSCSKは、さっそく要件定義から設計・構築までを提案書にまとめて提出した。

「SCSKでもGoogle Workspaceを取り扱い始

図:Google Workspace 導入から定着まで

	STEP1 初期導入	STEP2 利用マニュアル作成	STEP3 トレーニング
目的	Workspace利用において必要な設定を実施し、利用できる状態にすること	Workspaceがユーザー、および管理者で業務に活用できるようにすること	管理者向けに貴社内での教育を実施し、Workspaceの活用を定着化させること
作業概要	●要件定義 - 機能要件 - Workspace機能設定の要件確認 - アカウント管理ポリシーの要件確認 - 端末管理の要件確認 - 非機能要件 - セキュリティ設定の要件確認 ●設計/構築 ●テスト	●利用者向けマニュアルの作成 ●管理者向けマニュアルの作成 - 貴社利用用途に合わせたマニュアルを作成	●オンラインでのトレーニング実施 - トレーニングはオンラインにて実施 - 対象者: 管理者向け - 時間帯: 平日日中帯で半日程度

めたばかりと聞きましたが、その不安よりもGoogle Workspaceの知見をお互いに深めていけることにメリットを感じ、SCSKに正式に依頼することになりました。お互いに分からないことは早急に話し合って解決していくフラットな関係を構築できるだろうという期待もありました」（本庄氏）

導入プロジェクトをスタートさせたTGオクトパスエナジーとSCSKでは、2週間という短期導入を実現するために、宿題は残さずその場で解決するという姿勢で臨んだ。要件定義と設計は、TGオクトパスエナジー側が運用管理の知見を深めるために、SCSKから提案されたベストプラクティスを極力採用して運用するという方針にした。中でも特に、アカウント管理ポリシーや端末管理など、セキュリティに関して細心の注意を払った。

「予定通りに2週間で導入を終え、運用を開始しました。当初は日英で約30ユーザー程度の利用ですが、10月の事業開始に向けてユーザーを増やす予定にしています。まずはGoogle WorkspaceのコアアプリであるGmail™、Google カレンダー™、Google ドライブの効率的な利用を全ユーザーに浸透させることを優先しています。SCSKには、導入まで非常に短期間であったのにもかかわらず、会議時間の調整や素早いQA対応を実施してくれたことに感謝しています」（原田氏）

導入に際しては、SCSKが利用者向け、管理者向けのマニュアルを作成。管理者は、実際の運用を通じてGoogle 管理コンソールのノウハウを吸収していると話す。

「ノウハウはドキュメントに残して標準化を進め、今後は他のメンバーでもGoogle 管理コンソール業務が実施できるように『管理者マニュアル』を整備し、後任教育をしていきたいと思います」（原田氏）

今後の展望

ゼロトラストセキュリティの考え方で、あらゆる場所から安全に アクセスできることを重視

こうしてGoogle Workspaceを使い始めたTGオクトパスエナジーでは、今後もGoogle Workspaceの利用を段階的に広げていく予定にしているという。

「当社はゼロトラストセキュリティの考え方を取り入れ、日本本社、英国オフィス、在宅テレワークなどあらゆる場所から同じコミュニケーション基盤にアクセスすることを重視しています。その点、Google Workspaceならば、ある程度のセキュリティ要件を担保できると考えています。今後は、SAML*によるサードパーティアプリの認証統合とシングルサインオン、モバイルを含めたデバイス管理の強化に取り組む計画です。事業拡大に伴ってたとえユーザー数が増加したとしても、Google Workspaceを核とするコミュニケーション基盤を拡大させていきます」（原田氏）

SCSKには、今回のGoogle Workspaceをきっかけに、さらなるパートナー関係の強化を望んでいるという。

「TGオクトパスエナジーは、時代の変化に強くお客様第一に考えた施策を次々に提供し、ビジネスを拡大させていく方針です。そのためにも迅速な意思決定を実現できるGoogle Workspaceは、当社にとって欠かすことのできない重要なコミュニケーション基盤であり続けるでしょう。SCSKには今後も、Google Workspaceをはじめとする最適なソリューションの提案を期待しています。これからも今の関係性を継続し、引き続き支援をお願いしたいと考えています」（本庄氏）

*SAML (Security Assertion Markup Language) …OASISによって策定された異なるインターネットドメイン間でユーザー認証を行うための XML をベースにした標準規格
Google Workspace、Google ドライブ、Google スプレッドシート、Google ドキュメント、Gmail および Google カレンダーは Google LLC の商標です。

SCSK担当者からの声



ソリューション事業グループ
基盤サービス事業本部
サービス開発推進部
サービス開発課
プロジェクトマネージャー
會澤 一樹

本プロジェクトにあたり、TGオクトパスエナジー様には多大なるご協力をいただき改めましてお礼申し上げます。昨今の社会状況において、コミュニケーションツールがビジネスへ与える影響はさらに拡大していくものと思われます。当社は単なるシステムインテグレーターではなく、共にビジネスを創り上げる共創パートナーとしてお客様へ新たな価値が与えられるよう取り組んでまいります。



ソリューション事業グループ
基盤サービス事業本部
サービス開発推進部
サービス開発課
ITスペシャリスト
劉 燁

短期間でのプロジェクトでしたが、TGオクトパスエナジー様には何度も打ち合わせに参加してすり合わせにご協力いただきました。おかげさまで高品質短納期にて無事リリースできました。また、高評価をいただけて非常にうれしく思っております。今後も引き続きご支援させていただきます。



●ソリューションの詳細情報や問い合わせ先はこちら
PickUpソリューション 働き方改革・生産性向上 ▶ <https://www.scsk.jp/pickup/workstyle/index.html>
Google Workspace ▶ https://www.scsk.jp/sp/usize/service/google_workspace.html
本件に関するお問い合わせ先 ▶ Mail: gcp-sales@scsk.jp