

セキュリティと利便性の向上を両立し、社内コンプライアンスを徹底できました。また、簡単に導入でき、導入後クレームもなく、全社運営を実現しています。

# GIGAPOD 取引先とのデータ共有を簡単、安全に 次世代型オンラインストレージ

先進の情報システムにより、お客様のビジネスに最適なソリューションを提案し、サービス&サポートを提供します。

## ディーアイエスソリューション株式会社 導入事例 Dsolオンラインストレージサービス「GIGAPOD on SaaS」

### お客様会社概要

商号:ディーアイエスソリューション株式会社(英文社名:DIS Solution Co.,Ltd.)

設立:平成16年10月5日

事業内容: (1) ネットワーク構築事業  
(2) システム開発事業  
(3) ソフトウェア開発事業  
(4) インフラ設計施工事業  
(5) 保守・運用事業  
(6) 電気通信事業

DIS ディーアイエスソリューション株式会社

DSolオンラインストレージサービス  
GIGAPOD on SaaS

資本金:95百万円

株主:ダイワボウ情報システム株式会社(100%出資)

代表者:取締役社長 小川 仁司

許認可:一般建設業許可 許可番号:東京都知事許可(般-17)第125461号

建設業の種類:電気通信工事業

### ■採用担当者 ディーアイエスソリューション株式会社

営業本部営業推進課 マネージャー 竹内 秀治 氏からのコメント



「添付ファイルの容量制限がある中、無料のオンラインストレージを使用していました。セキュリティと使い勝手の両立ができるGIGAPODは一目でピンとききました。」

弊社もそうでしたが、一般的なメール環境では添付ファイル制限がある事が多く、多くのお客様は無料のオンラインストレージを利用していました。無料のオンラインストレージはセキュリティの点で問題視されており、市場全体で企業向けのオンラインストレージの必要性が高まっていました。そのような状況の中、セミナーでGIGAPODを見つけました。GIGAPODは企業が求めるセキュリティ要件を満たすとともに、使い勝手もよく、一目で「この製品は売れる!」と感じました。当初はGIGAPODのアプライアンス版を販売していましたが、アプライアンス版を販売していましたが、クラウド環境でのSaaS型オンラインストレージのニーズが多かったため、すぐに「GIGAPOD on SaaS」の環境を構築し、販売と自社利用を始めました。



### GIGAPODの活用効果

- ・セキュリティと使い勝手の両立
- ・簡単に導入でき、クレームもゼロ
- ・コンプライアンスの遵守

裏面へ

セキュリティと利便性の向上を両立し、社内コンプライアンスを徹底できました。  
また、簡単に導入でき、導入後クレームもなく、全社運営を実現しています。



ディーアイエスソリューション株式会社  
営業本部 営業推進課  
マネージャー 竹内 秀治 氏



「DISわあるど」での展示の様様

Q1 GIGAPOD on SaaSについて、お客様の反応はいかがですか？

社の方針としてSaaSの展開を模索する中、「GIGAPOD on SaaS」は分かりやすく訴求力が高いサービスとしてスタートしました。**実際のセミナーでも、お客様の反応がよく、即決で決まるお客様が多いのも「GIGAPOD on SaaS」の特長です。**提案開始から受注までの期間が短く、気軽に提案できることもあり、新規のお客様には必ずご紹介するようにしています。

Q2 GIGAPODをどのように使用していますか？

販促用途のファイル(メルマガ、チラシなど)や工事図面など、社外の添付ファイル共有に使用しています。現在、**50名の営業マンを中心に、社外とファイルの共有を行う全ての部門でGIGAPOD on SaaSを利用しています。**

Q3 GIGAPOD について、ご要望はありますか？

オンラインストレージが注目され始めたのは2008年前後あたりだと思います。その頃から急に写真や画像を含んだファイルの共有が増えてきたため、企業においてセキュアなファイル共有手段が必要とされていました。そのような市場動向の中、いち早く、セキュアなファイル共有に取り組まれたGIGAPODを高く評価しています。良い製品なので、もっと多くのお客様に知られるようブランディングの向上を期待します。

より詳しい情報は製品HPへ  
<http://gigapod.jp/>

本製品のお求めは