

# 株式会社 Mizkan Holdings

## グローバルブランド買収に伴うIT環境整備を ハイブリッドクラウド基盤活用により6カ月で実現



導入サービス名：Enterprise Cloud  
Arcstar Universal One



株式会社Mizkan Holdings  
常務執行役員  
溝 真二氏

「次のステップはアジア展開を見据えています。グローバル展開において、トータルにITをサポートしてくれるパートナーの存在は不可欠です」

株式会社Mizkan Partners  
管理本部 情報システム部 システム開発1課  
課長 榎田 浩司氏

「海外でのIT基盤構築は、解決すべき問題の数が段違いに多いもの。トータルな問題解決に関わってくれるパートナーの役割は重要です」

株式会社Mizkan Partners  
管理本部 情報システム部 システム管理課  
課長 竹嶋 敏雄氏

「ガバナンス強化の為、英国拠点のITサポートにNTT Comのヘルプデスクサービスを導入しました。IT標準化に向けて、アメリカや日本にも導入したいですね」

### 企業情報

社名 株式会社 Mizkan Holdings  
売上高 2,141億円(2014年度)  
事業概要 創業から210年を超えて、人々の食文化を創造する、商品・メニューを提供。「やがて、いのちが変わるもの。」をグループビジョン・スローガンに掲げ、これからも「商品」と「メニュー」を提供価値としてお客様にお届けしていくことを目指している。

URL <http://www.mizkan.co.jp/company/>

### 課題

- ・米国M&Aに伴い、SAP基盤を含むIT環境を短期構築することが求められた
- ・基幹システム、ネットワーク、ITサポートデスクなどのトータルなIT環境の整備

### 対策

- ・サーバー基盤にはクラウドとコロケーションを併用するハイブリッド型クラウドを導入
- ・ネットワーク、セキュリティ対策、ヘルプデスクもNTT Comに一元化

### 効果

- ・事業買収後、6カ月間でIT基盤構築、データ移行とシステム切り替えを実現
- ・Mizkanのグローバル事業展開を支えるグローバルIT基盤の更なる拡充を図る

### 課題

日本の老舗ブランドから世界の食品ブランドになるために  
M&Aによるグローバル化を加速、IT基盤構築が求められた

寿司や鍋料理などの日本料理に必要な食酢などの調味料や納豆を主力商品とするMizkan Groupは、1804年創業の老舗食品メーカーとして広く知られ、Mizkanの食酢は国内シェア1位、納豆は国内シェア2位のブランドを築いている。

同社は2003年には創業200周年を迎え、そのグローバル展開を加速させている。近年では、2012年の英国トップ食酢関連ブランド「サーズンズ」、「ヘイワーズ」、「ブランストーン」を買収。加えて、2014年6月にはユニリーバより2つのパスタソースブランドを21.5億ドル(約2,150億円)で買収。「ラグー」は米国パスタソース市場1位、「ベルトーリ」はプレミアムパスタソース市場1位を誇るグローバルブランドである。

株式会社Mizkan Holdings 常務執行役員溝 真二氏は「2014年のM&Aにより、Mizkan Groupの海外売上高比率は30%から50%にまで高まりました。海外売上高比率50%の達成はひとつの目標でしたが、想定以上に早く達成されることとなりました。ただし、急激に変化する事業環境に対応する仕組み(環境やプロセスの整備)が間に合わない状況でした」と振り返る。

スピーディーな事業環境の変化に対して求められたのは、M&A後のビジネス統合を支えるさまざまな環境やプロセスの整備、その基礎となるIT基盤の構築だった。



Global ICT Partner  
Innovative. Reliable. Seamless.

## 対策

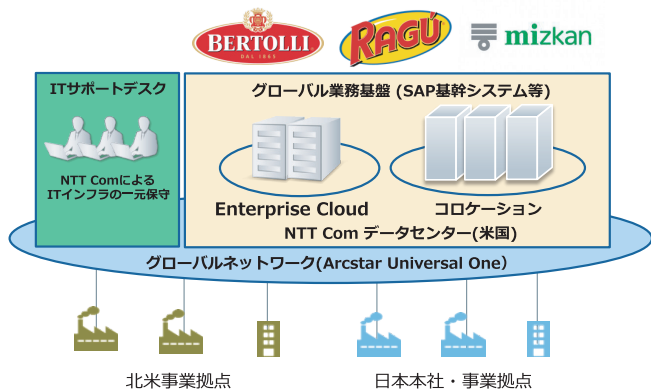
### タイムリミットは半年 ゼロからのインフラ構築

買収手続きは2014年6月に完了、情報システム部は事業統合に向けた新たなIT基盤の構築に向け検討を始める。株式会社 Mizkan Partners 管理本部 情報システム部 システム開発1課課長 榎田 浩司氏は「相手は事業環境も異なる大企業ですので、継承できる資産は限られていました。サーバー、ネットワーク、ITサポートデスクなどの全てのIT環境の構築がゼロからのスタートでした」と説明する。

2014年6月買収手続き完了後、TSA(Transition Service Agreement)に基づく当時のIT基盤を継続利用できる期間はわずか半年、12月には全てのリソース(システム、データ)の完全移行が求められていた。榎田氏は「M&A案件は、契約に基づく期日厳守が命題。IT部門の人材は限られていますので、信頼できるパートナー探しが重要です。さまざまなキャリア、ベンダーからグローバルでの実績や経験値を評価して、NTTコミュニケーションズ(以下、NTT Com)を選びました」と選定理由を語る。

12月の新システム運用開始に向けて、IT基盤の基本設計は1カ月で実現する必要があり、いかに標準化と効率化を図るかがポイントであった。「SAP基盤などの基幹システム構築については「業務をシステムに合わせることを原則として、カスタマイズやアドオンを最小化。サーバーについては、スピードと柔軟性の観点から、クラウドとコロケーションを併用するハイブリッド型クラウドを選択しました」と榎田氏は言う。同社を選んだのはNTT Comのプライベートクラウド「Enterprise Cloud」。榎田氏は「データ移行を迅速かつ安全に行うために、セキュリティを担保しやすいプライベートクラウドの採用が必然でした」と言う。

図 米国でのブランド展開を支える ICT 基盤



基幹システムに加えて、もう一つの課題はオフィスや工場や物流センター等の拠点を結ぶネットワーク環境の整備であった。榎田氏は「NTT ComのデータセンターはWANに直結していますので、スピーディーなネットワーク構築が実現できました」と言う。データセンターと拠点間を結ぶネットワークには、日本国内のWANと同様に「Arcstar Universal One」を採用。日米間のネットワークスピード(低遅延回線)も選定の決め手になった。

## 効果

### 予定通りに買収事業のIT基盤を構築し、安定稼働継続中 IT標準化によるグローバルなガバナンス強化を目指す

買収事業のシステム統合は着々と進行、現在、さまざまな新システムがNTT Comのハイブリッド型クラウド基盤で稼働している。しかし、同社のグローバルIT基盤には多くの取り組みが残されていると榎田氏は言う。「今後はグループ全体を視野に、データセンターやネットワークの在り方、クラウドの使い方などを検討していきます。また、グローバルなセキュリティ基準の整備やプロセス標準化によるガバナンス強化も重要です」と次のミッションを説明する。

グローバルなIT基盤を安定運用するには、ガバナンスの統一は不可欠。そのために同社が導入したのはNTT Comの「スーパーヘルプデスク」であった。このサービスはITに関する一元的な問い合わせ窓口を提供するものであり、多言語対応に加え、24時間365日の受付が可能である。

株式会社 Mizkan Partners 管理本部 情報システム部 システム管理課 課長 竹島敏雄氏は「海外スタッフのITサポートは時差もあり、日本からの遠隔対応が困難という課題がありました。まずは、英国拠点のITサポートにNTT Comのヘルプデスクサービスを導入しました。今後は米国や日本への導入も考えています」と期待を寄せる。

榎田氏がパートナーに求めるのは問題解決能力である。「今回、海外においてゼロからの構築を経験し、解決すべき問題が数多く発生しました。たとえば相手先のIT部門との折衝なども含め、トータルな問題解決に関わってくれるパートナーの存在は重要です」と力説する。

満氏は「次はグローバルIT基盤のアジア展開を視野に入れていきます。グローバル展開において、ワンストップでITをサポートしてくれる役割は不可欠です」と語る。

M&Aはグローバルな事業展開を加速する有効な手段。しかし、現場の対応が後手に回ることも少なくない。グローバルでの実績を持つパートナーを選ぶこと、クラウドサービスを有効活用すること、IT基盤やシステムの標準化によるプロセス効率化やガバナンス強化などが成功のポイントと言える。

お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社

法人のお客様お問い合わせ窓口 [法人コンタクトセンター]



0120-106107 受付時間 9:30~17:00

※携帯電話、PHSからもご利用いただけます。土・日・祝日・年末年始は休業とさせていただきます。

ホームページ [www.ntt.com/business](http://www.ntt.com/business)

- 記載内容は2016年1月現在のものです。
- 表記のサービス内容は予告なく変更することがありますので、お申し込み時にご確認ください。
- フリーダイヤルのサービス名称とロゴマークはNTTコミュニケーションズの登録商標です。
- 記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。