

ITSCOM for Business

導入事例のご紹介



001 不動産

ICTで念願のリモートワークを実現

002 マスコミ・メディア

クラウドがクリエイティブを加速

003 金融・保険

情報共有はセキュアも便利も両取り

004 小売

デジタル化で発信力&業務効率向上

005 教育・学習支援

情報基盤整備で成績UP

業種 **不動産業**
 部署 **総務部、営業部**

A社様は、最適な家づくりを徹底サポートすることをコンセプトに多彩な事業を展開されています

所在地：●神奈川県
 事業内容：●住宅展示場の運営、リフォームや住宅設備の店舗を集約した住宅情報交流拠点施設の運営
 ●住情報に関する各種イベントやセミナー開催と情報発信
 ●家づくりに役立つ情報を発信するYouTubeチャンネルの運営

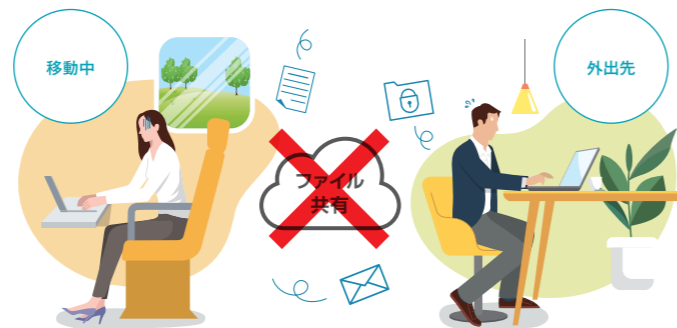


導入前の課題

Before

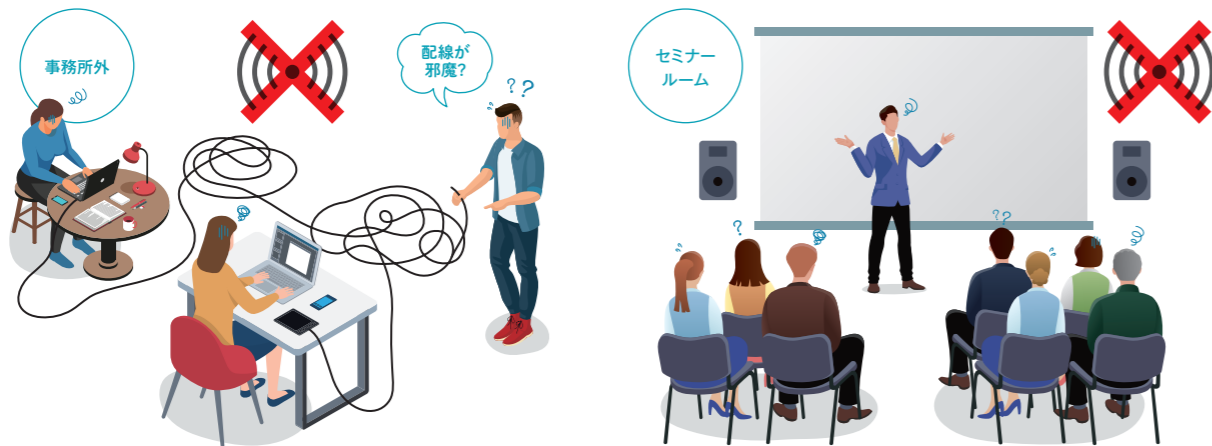
課題1 現状使用しているファイル共有が社内ではしか使えない

全社のファイル共有システムが特定の事務室内でしか使えないものだったため、リモートワークが出来ないほか、営業スタッフが外出時に社内情報にアクセスできないという課題がありました。そのため事務所外で業務する際には必要な情報を印刷したり、ノートPCのローカルディスクに資料をダウンロードする手間や情報漏洩のリスクがありました。



課題2 有線LANしかないため広い施設内でインターネット接続が不便

広い施設内に有線LANしか導入されていないため、事務所外では容易にインターネットへの接続ができませんでした。貸出用のセミナールームでも無線インターネットが使えないため、現代の設備ニーズに対応出来ておらず、効果的な活用ができていない課題も抱えていました。しかし社内にIT担当者がおらず長年放置している状況でした。



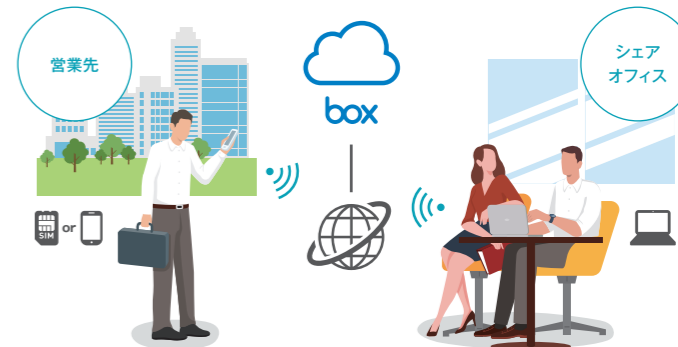
Point

導入後の利便性

After

結果1 ファイル共有基盤をBoxへ移行 モバイルルーター（データSIM）の併用でリモートワークを実現

Box Businessプランを全従業員（約20名）分導入し、ファイルサーバーのデータを全てBoxに移行しました。併せてモバイルルーター（データSIM）を3台導入し、主に外回りの営業担当8名がシェアしながら活用。これにより社内外どこからでも、社内情報にアクセスできる環境を構築し、場所にとられない働き方が実現できました。



結果2 かんたんWi-Fiの導入で施設内どこでもネット接続が可能に & フリーWi-Fiも提供

かんたんWi-Fiを事務室内、建物正面玄関、各セミナールームなどに計5台導入して、施設のどこからでもネット接続が可能になり、業務効率が上がりました。住宅展示場の一般のお客様にもフリーWi-Fiを提供し、利便性が大きく向上したほか、セミナールームの貸出提案も積極的にできるようになりました。導入後のサポートもイッツコムにお任せ出来るので、IT担当者がいない総務部でも安心して業務に従事しています。



【導入サービス】

box

コンテンツクラウド

クラウドでファイルを一元管理。場所を選ばず誰とでも簡単にデータの共有が可能。



法人データSIM

安心のNTTドコモ回線でテレワークやIoT化を実現。



かんたんWi-Fi

1台で来客用と従業員用のWi-Fiを安心・安全・簡単に分けることが可能。

voice

イッツコムを選んでココが良かった!

複合提案で一気通貫の課題解決に繋がりました

BoxとデータSIMを組み合わせて提案してもらったことにより、一気通貫で課題の解決に繋がると感じました。また不動産業界はBox導入企業が多いので、他社とのコミュニケーションも活性化できました。

契約前に性能を確認できて安心しました

かんたんWi-Fiは有線LANと電源を挿すだけで使い、SSIDを複数設定するだけで、社内用とゲスト用のWi-Fiを簡単に分けることができるのが良い点でした。契約前にイッツコム担当者に実機を持参してもらい、繋がりやすさなど機器の性能が確かめられたので安心して導入することができました。

業 種 **マスコミ・メディア**
部 署 **営業部、制作部**

B社様は、クライアントと消費者とのコミュニケーションの円滑化を図るための戦略構築から具体的なプロモーション企画まで総合的にプロデュースされています

- 所在地：●東京都
事業内容：●企業様のコミュニケーション課題を抽出し、その解決のための各種コミュニケーション戦略の提案
●戦術としての各種プロモーション企画策定及び各種広告・コミュニケーションツール等デザイン
●プロモーションイベント、展示会、セミナー等、各種イベント企画・運営
●その他映像、POP、ノベルティ等各種プロモーションアイテム開発・制作



Before

導入前の課題

課題1 テレワークが増えて、従来の営業アプローチが出来ず商談数減少



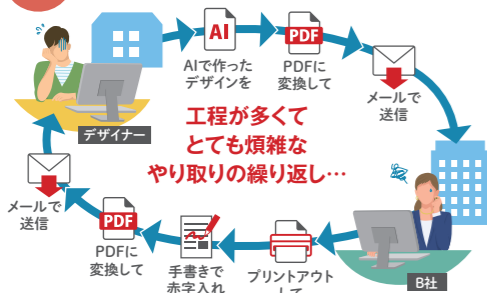
お客様とのコミュニケーションツールとして毎月PR誌を編集・発行し、見込み顧客へ郵送またはアポ無し訪問などをしていましたが、テレワーク企業も多く商談の機会も減っていました。この状況を打破するためメールマーケティングを開始しましたが、送付先アドレスは毎月プランナー（営業担当者）が名刺などをもとにExcelのリストに手入力し、マーケティング部が集約してメーカーへ転記しBCCで送付する形でした。入力や催促の連絡が負担な上、送付後の顧客管理も非効率でした。

課題2 全国一斉イベントでの会場間コミュニケーションが課題

新製品発売イベントの案件では全国7大都市で一週間以上に渡り同時開催することが多く、複数回の事前打合せのための移動がプランナーの負担になっていた他、イベント期間中の各所との情報連携は複数の会場責任者同士がメールや電話で行うのみで、タイムリーな情報共有に課題を抱えていました。一部スタッフ間では普通の連絡手段としても私用SNSを使っていましたが、機密情報の流出リスクや私的ツールの利用に抵抗がある側面もあり、スタッフ全員が使うことは難しい状況でした。



課題3 制作会社などとのコンテンツの受渡しにかかる工程が多く非効率



複数の販促案件とその制作物に関して、クライアントや制作会社とデータのやり取りを頻繁かつ並行して行うことが多いB社様。メール添付や無料ファイル転送サービス、時にはUSBや紙資料でデータを受け取って保存した後、印刷して修正指示を手書きで記載、スキャンしてまた送付する。この一連の作業の積み重ねが大きな負担になっていました。また画像や動画のデータ容量が大きくストレージも逼迫するほか、データが大量に存在し必要な時にすぐに見つけられないことも課題でした。

After

導入後の利便性

結果1 ホットプロファイルの名刺管理とMA機能※で戦略的な営業アプローチを実現！



全従業員約40名に対しホットプロファイルを導入してプランナーが所有する名刺を全てデータベース化し、メルマガは全てホットプロファイルから配信。名刺のスクリーンショットだけで部署や役職に加えて業種情報も付与されるため、業種や部署などを絞り込んでメルマガやPR誌等の内容を変えて送付するなど、戦略的な営業アプローチを実現。メール配信機能では開封状況やURLクリックログが分かるほか、開封状況によって次に配信するメールを自動で分けるシナリオ設計機能も活用することで、業務効率が高まり、商談数向上に繋がりました。

結果2 Zoomでどこにいても気軽なコミュニケーションを実現

Zoomビジネスライセンスを20ID導入し、全てのプランナーが有償ライセンスを所有。現地打ち合わせをWEB会議に変更し、イベント期間中には全国のスタッフを一堂に会した朝礼や反省会をオンライン上で実現。さらにZoomビジネスチャットのグループ機能でイベント全体及び会場毎のチャンネルを作成し、複数の関係者とタイムリーな情報共有が可能になりました。日常業務でもWEB打ち合わせやチャット機能を活用し個々の取引先との関係構築に役立ちました。



結果3 コンテンツに関するやり取りは全てBox上で完結し共創環境を実現



容量無制限で社外とのフォルダ共有も無制限に可能なBox Business Plus 40IDを導入し、クライアントや制作会社とのデータの受渡しや修正指示は全てBox上で完結。プレビュー機能、注釈機能を駆使することで、aiやpsdなどを開く専用ソフトが無くても、Box内で簡単に閲覧・コメントができるため一連の手間を削減できました。またUSBやHDDに散在していたデータをBoxに集約することで検索性の向上、ストレージ管理コスト削減を図りました。これらを駆使し納期短縮と品質向上に繋がり顧客満足度も向上しました。

※MA機能:マーケティングオートメーション機能

[導入サービス]

box

コンテンツクラウド

クラウドでファイルを一元管理。場所を選ばず誰とでも簡単にデータの共有が可能。

zoom

Web会議システム

かんたん操作でWeb会議が可能。ビジネスチャット機能も搭載。

ホットプロファイル

名刺管理・MA・SFA

売上向上に必要な機能が1つで揃う営業支援ツール。

voice

イットコムを選んでココが良かった！

スマホアプリも使えて便利さを実感しています

導入した3サービスは全てスマホアプリでも利用可能で、イットコムでの実際の活用方法も交えながら業務効率化の提案もいただきました。移動中にBoxで提案資料を確認したり、Zoomのビジネスチャットで簡単な質疑応答をしたり、ホットプロファイルの名刺検索機能で訪問直前に部署名や役職を確認したりなどフル活用することで、特に外出の多い営業職では隙間時間を有効活用でき大変助かっています。



業種 **金融・保険業**
 部署 **システム管理部、営業部、業務部**

C社様は地域住民の利便性向上を目指した決済代行サービスを行っています

- 所在地：●東京都
 事業内容：●決済代行サービスの加入・利用促進施策の企画や運用
 ●C社システム管理部様は、社内各部門のシステムの管理・運用・開発を通して業務品質向上の実現を図っています。
 ●加盟店の開拓・管理
 ●会員情報のメンテナンス



Before 導入前の課題

課題1 他社との顧客情報のやり取りがバラバラで非効率

業務部では加入者情報の登録・更新を担っており、提携会社との顧客情報のやり取りを日常的に行っています。機密性を保つためメールでの受渡は禁止とし、連携方法はFAXや電話での伝達、USBメモリー型媒体・紙媒体の直接持参、専用回線の接続など、多種多様でした。授受の記録も媒体毎に管理する必要があり運用が非常に非効率でした。



課題2 社外からセキュアに社内情報にアクセスする手段がなく非効率

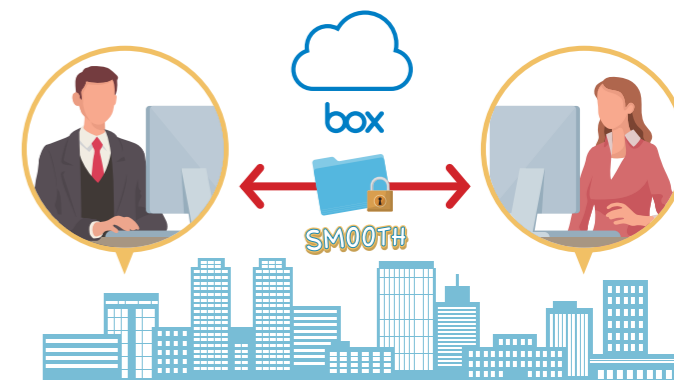
店舗などでの加入促進施策打合せのため日々外出の多い営業スタッフ。提案資料確認や日報登録など社内システムにアクセスするには、都度事務所に戻って作業する必要があり非効率でした。金融機関特有の厳しいセキュリティを施しているため、システム管理部ではセキュアな環境を保ったままリモートアクセスできる方法を探っていました。



After 導入後の利便性

結果1 Boxで他社との情報共有を高いセキュリティで一元管理

業務部各担当者へBox Enterpriseプラン25IDを導入し、提携会社毎の共有フォルダにて個人情報の連携を実施。特定フォルダ上にデータをアップロードすると、自動で担当者にメール通知するよう設定することで、連絡の手間削減や不正利用防止に繋がっています。またBox上のファイルでは誰がいつ何をしたか正確にログが残されるので、万が一の事態にも備え安心して業務に従事できます。



結果2 モバイル閉域接続でセキュアなリモートワーク環境を実現

C社様は自社社内システムの保管場所としてイッツコムサーバハウジングを利用しており、新たにモバイル閉域接続の専用SIMを組み合わせることでリモートワークを実現。専用SIMを挿したPCに個人IDカードを認証させることで、社内と同様のセキュリティポリシーを保ったまま、グループウェアなど社内情報にアクセス可能となりました。在宅勤務や直行直帰が可能となり、多様な働き方の推進に繋がりました。



[導入サービス]

<p>box</p> <p>コンテンツクラウド</p> <p>クラウドでファイルを一元管理。場所を選ばず誰でも簡単にデータの共有が可能。</p>	<p>モバイル閉域接続</p> <p>インターネットを経由しないセキュアなネットワークで事務所外から社内LAN・社内情報へ直接アクセス。</p>	<p>サーバハウジングサービス</p> <p>お客様のサーバを堅牢なデータセンターでお預かりし24時間365日、サービスを監視。</p>	<p>SIM or 法人データSIM</p> <p>安心のNTTドコモ回線でテレワークやIoT化を実現。</p>
---------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------

※従前より導入

※従前より導入

voice イッツコムを選んでココが良かった!

Boxは国際的セキュリティ基準にも準拠していて安心です

Boxは金融業界の国際的セキュリティ基準に準拠しているため、社内決裁も通しやすく安心して導入できました。

モバイル閉域接続は操作が簡単なのが魅力的ですね

イッツコムのモバイル閉域接続はSIMを挿すだけで、ユーザー側でのID/パス不要なので簡単に利用できる点が魅力的でした。またテレワーク助成金の補助対象でもあり、申請のサポートもして貰い助かりました。

業種 **小売業**
 部署 **営業企画部、施設総務部**

D社様は、飲食、物販、サービス、教育、オフィスの計46店舗が入る駅前の複合商業施設です

所在地：●神奈川県
 事業内容：●商業施設のマネジメントオフィス
 ●商業施設全体の販促の企画・運営、ポスター・WEB・SNSなどの販促物制作、運用
 ●テナント各社の営業窓口



Before

導入前の課題

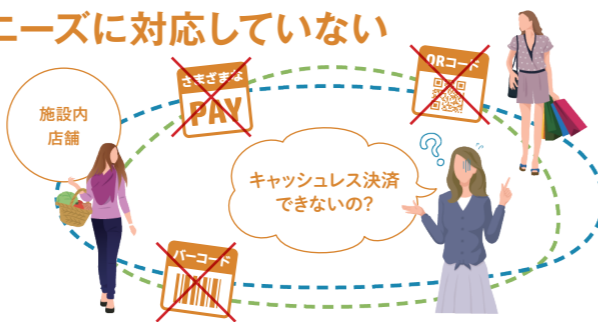
課題1 館内メディアがポスターでは情報発信力に乏しい

施設内のエレベーターホールに8枚のポスターを掲示しているが、施設内で一番目立つ場所なので、デジタル化して目立たせたいと思っていました。また、ポスター入替の負荷が大きく、短期間での入替の妨げとなっていました。



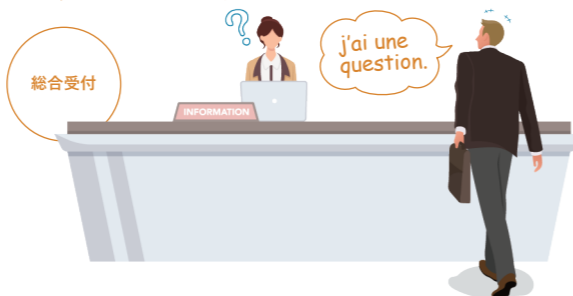
課題2 施設内店舗が多様な決済方法のニーズに対応していない

施設内店舗の決済端末はクレジットカード決済しか対応しておらず、QRコードで支払うキャッシュレス決済に未対応でした。新たな決済端末を使用するには通信が必要なものの、施設内で利用できる固定回線環境が未整備でした。



課題3 テナントに外国人が来店した際うまくコミュニケーションできない

総合受付には翻訳システムを用意していましたが、持ち運びができないため、外国人と会話したい場合、受付に来てもらう必要があり不便でした。スタッフ個人が所有するスマホアプリを使っても翻訳精度に問題があり、うまく会話ができず販売機会を逃すこともしばしばありました。



After

導入後の利便性

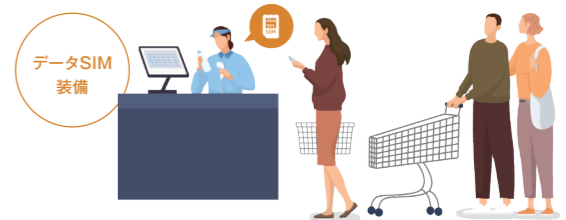
結果1 8面デジタルサイネージの導入で情報発信力を強化

ポスターの貼り換え作業がなくなり、館内事務所からの操作で簡単に内容が差し替えられるので、運用の手間を省くことができ、曜日や時間帯に合わせた効果的な情報を掲示できるようになりました。また、動画の放映も可能になり、より注目度を高めることができました。館内の空間のデザイン向上にも寄与しています。



結果2 全店舗、全決済端末へデータSIMを装備。導入スピードと費用面にも満足

非接触会計の導入で、レジの効率化、感染症対策（お客さま・従業員双方）に繋がり、施設内の各テナント様及び一般のお客さまに対して施設の価値を向上させることができました。また、決済会社のキャンペーンによる販促の恩恵も受けられるようになりました。



結果3 受付にポケトーク5台を設置し、テナントに貸し出すなどフル活用

受付に常時5台を設置し、受付での活用と、テナントからの要請により貸出して外国人とのコミュニケーションの翻訳機として活用しています。またカメラ翻訳機も非常に便利で、商品のタグやメニュー表のテキストを翻訳して提示できるので、お客様から非常に喜ばれています。



[導入サービス]



デジタルサイネージ

動画やサウンドにより人の目を引きつけ、高い視認性と広告効果を発揮。



法人データSIM

安心のNTTドコモ回線でテレワークやIoT化を実現。



ポケトーク

62言語に対応。まるで通訳がいるかのように対話できる夢のAI通訳機。

voice

イッコムを選んでココが良かった!

幅広い選択肢の中から最適な提案をして頂き、頼りになります

【デジタルサイネージ】要件をもとに最適な機器を選定し、ネットワーク構築までの提案をもらえました。災害時の情報発信にサイネージを活用したいという要望にも、NHKの緊急放送をサイネージ等で放映できる制度の紹介や手続きのアドバイスをいただくことができました。また、導入後はサイネージの扱い方のマニュアル作成や現地でのレクチャーまでサポートしてもらえました。

【データSIM】各店舗に固定回線を引くことも第二の案として提案いただきましたが、導入スピードと費用面からデータSIMを選択しました。また、別途契約で決済端末の初期設定代行も行っていただきました。包括的に通信環境の相談ができるので頼りにしています。



業 種 教育・学習支援業
 部 署 教務部、データ処理部、広報企画部等

E学園様は、中高一貫の私立学校で、進学校を掲げながらもクラブ活動の充実にも力を入れています

所在地：●東京都
 事業内容：●中高一貫校の運営、生徒の指導
 ●教諭は担任や各科目のほか、各種校務を1年周期で担当
 ●コロナ禍ではオンライン授業や動画配信も活用した授業を実施



Before

導入前の課題

教育現場における環境の変化に、対応すべき課題が山積

PCを使った授業やオンライン授業等、時代のニーズに答えるべく、ネットワーク関連の整備が急務でした。対面授業の際は、全生徒にノートPCを配布するも既存の固定回線では全学年約1,500人分の通信を賄うことができず、授業の進行に支障をきたしていました。また、授業以外にも悩みがありました。教諭は担任や教科担当の他に、各種校務（教務部、データ処理部、生活指導部、進路指導部、広報企画部など）を1年周期で担当しておりますが、情報の共有基盤がありませんでした。そのため毎年交代の際には個々に紙資料やUSBでやり取りする他、口頭で引継ぎせざるを得ない状況であり、必要な情報を探すだけでも教職員に業務負荷がかかっていました。

課題1 校舎内の既存回線は不安定で、生徒がPCを活用した授業の実施ができない

課題2 教諭が担任や教科授業の他に担当する、各種校務が1年毎に交代するが、ファイル共有環境がない



After

導入後の利便性

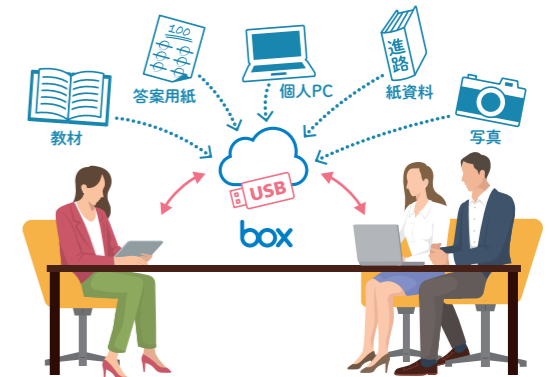
結果1 専用線インターネットとかんたんWi-Fiで安定した通信環境を確立

回線を加入者間でシェアしないイツコム専用回線、及び82台のかんたんWi-Fiを導入するとともに、校舎内の通信配線の抜本的な見直しを実施。その結果高速かつ安定した通信環境を実現でき、教諭・生徒ともに授業に集中できるようになりました。



結果2 教職員間や生徒とのファイル共有環境にBoxを活用

教育機関での実績からBoxを選定し、Businessプラン76IDを導入。教職員のファイル共有基盤として個人PC・USB・印刷物などに点在していた情報の一元管理を実現しました。担当入替の際も簡単にアクセス権限の変更が可能で引継ぎもスムーズに。さらにBoxの共有リンク(特定のファイルまたはフォルダにアクセスするためのURL)機能により、生徒への資料配布のデジタル化も可能に。教職員が教育指導に割く時間が増えました。



[導入サービス]

専用線インターネット接続サービス
光ファイバー専用回線による快適なアクセス環境を実現。

かんたんWi-Fi
同時接続端末最大100台のハイパワーに、年中無休のサポート体制。

ネットワーク総合設計・機器構築
豊富な知識と実績をもとに、最適なネットワーク環境を提案。

box コンテンツクラウド
クラウドでファイルを一元管理。場所を選ばず誰でも簡単にデータの共有が可能。

メール/WWWホスティング
信頼の設備構成。24時間、専門スタッフが常駐監視。

※従前より導入

voice

イツコムを選んでココが良かった!

東京都私学財団の助成金を活用できました
かんたんWi-Fiは「東京都私学財団・令和2年度・私立学校ICT教育環境整備費助成事業」の対象であり、助成金が活用でき、申請のサポートもしてもらい助かりました。

総合的に任せられる取り扱い商品の豊富さが魅力でした
回線/AP機器など商品ラインナップ以外にもネットワークの設計や機器手配・LAN配線など総合的に相談でき、頼りになりました。



イツ・コミュニケーションズ株式会社
アライアンス営業部
<https://www.itscom.co.jp/forbiz/>

