

# ICT環境の「見える化」で隠れていたコストを削減！ 環境の見直しと故障対応業務の アウトソースによる負担軽減を実現



設立以来、山梨県内有数の集客力と管理物件数で信頼を築き上げ、堅実な物件の管理・運営を行ってきた株式会社フジオ様(以下、フジオ様)では、「社内ICT環境が見える化されていないこと」に端を発する「高額な通信関連費用」「システム担当者業務のひっ迫」に悩まれていました。また、「ビジネスフォンの老朽化および使い勝手の悪さ」も営業機会の損失につながる問題として改善が急がれていました。今回は、フジオ様がNTT東日本のICT環境の「見える化」・回線の見直しにより通信コストを削減し、故障時の対応のアウトソースやビジネスフォンの更改、情報セキュリティ対策の充実を実現するに至るまでを代表取締役の藤井 信生氏とご担当者にお話をうかがいました。

## 導入いただいたソリューション

ダイヤモンドサポート、おまかせサイバーみまもり、ビジネスフォン、フレックス光 24時間出張修理オプション

## ソリューション導入効果

- ICT環境の「見える化」で回線洗い出しによるコスト削減と情報セキュリティ対策の充実が図れた
- 故障時の対応をプロに一元的に任せることができ、システム担当者が本来業務に集中できるようになった
- ビジネスフォンの刷新で機能が統一、煩雑な転送設定などの負担が軽減されるとともに営業機会の損失も抑止できた

## NTT東日本選定のポイント

- 自分たちだけではできなかった社内のICT環境の「見える化」と見直しをプロによる「ICT環境調査」で手助けしてくれること
- 何度も相談に乗ってくれ、無理のない導入計画を立ててくれただけでなく、導入後も手厚いアフターサポートを受けられること
- ビジネスフォンの刷新から回線整理によるコスト削減、情報セキュリティ強化に至るICT環境をトータルに提案してくれたこと



(後列左)株式会社フジオ 総務・経理部 内田 陽子氏、株式会社フジオ社員の皆さま、(前列真ん中から)株式会社フジオ 代表取締役 藤井 信生氏、株式会社フジオ 業務推進部 青柳 明樹氏、NTT東日本 山梨支店 ビジネスインバージョン部 バリュークリエイト担当 村上 瞳

## トラブル対応稼働のひっ迫と通信費の疑問、難ありのビジネスフォンシステム担当者の退職で課題が一気に押し寄せた！



株式会社フジオ  
代表取締役 藤井 信生氏

——今回のソリューション導入の目的についてお聞かせください。

藤井氏：事業を拡大していく中で社内のICT環境については、いくつかの問題を抱えていました。特に「社内の不透明なICT環境」「通信関連費用への疑問」「ビジネスフォンの悩み」については、何とかして解決したいと考えていました。

青柳氏：もっとも急を要した課題は「社内の不透明なICT環境」でした。

私は業務推進部で主に自社物件の広告制作や賃貸物件紹介サイトへの掲載入力およびデータ管理を担当しています。しかし2019年4月に前任のシステム担当者が退職となり、本来の業務に加えてシステム担当も兼任することになりました。システム担当の主な仕事は、通信ネットワーク機器やパソコン、プリンタなどオフィス機器に関する社内からの相談や、故障や不具合があった場合の業者への手配や現地対応です。しかし、前任者から引き継ぎを受けたものの、ネットワーク構成等の全容が曖昧で、トラブル時も手探りの対応となり、作業を長引かせる大きな要因になっていました。

困るのは本来の業務が忙しくバタバタしているときに故障や不具合など急ぎの依頼が入ることです。各拠点の社員の業務が止まらないよう、自分の仕事は後回しにして原因の特定や業者への手配をしなければならず、非常に負担に感じていました。

ある時は「プリンタが繋がらない」と連絡が入り急いで駆けつけた結果、LANケーブルが抜けていただけというコントのような出来事もありました。

内田氏：もうひとつは「通信関連費用への疑問」です。経理業務には各方面から送られてくる請求書のとりまとめ作業がありますが、その中で電話や通信回線費用の請求書が30通以上あり、合算するとかなりの金額になっていました。当初は「仕事柄こういうものなのかな?」と考えていましたが、それにしても多すぎます。そこで社長と青柳さんにその疑問を相談していました。

藤井氏：社内で使用する「ビジネスフォンの悩み」もありました。これまで事業の拡大にあわせて、都度、増設していたビジネスフォンは、一部で老朽化が目立っていただけでなく、増設するたびにメーカーや機種が違っていたため、機能や操作方法が違うことが悩みの種でした。特に、外回りが多い営業が利用する「転送機能」については切実で、機種ごとに操作方法が違い設定に時間がかかるうえ、機能そのものが付いていないなど、業務負担のみならず、営

業機会の損失にかかわる事態にもなっていました。

そんなとき、当社を訪ねてきたのがNTT東日本 山梨支店の営業担当者である村上さんでした。2024年でサービス終了する固定電話網(PSTN網)から「ひかり電話」などのIP網への移行を進めているとの要件でしたが、私たちはこの機会にICT環境の見直しについて村上さんへ相談することにしました。



「施主であるお客さまや集合住宅に入居するお客さまに喜んでいただくことが第一」という丁寧な仕事は定評がある。

## NTT東日本の「ICT環境調査」で明らかになった14もの使われていない回線



株式会社フジオ  
業務推進部 青柳 明樹氏

——問題の解決のために今回、NTT東日本が提案するソリューションを選定されたポイント、導入された理由についてお聞かせください。

青柳氏:「ICT環境調査のドキュメントのわかりやすさ」と「システムトラブル時の対応をプロに一元的に任せられる」のが導入の理由です。

村上さんから提案いただいた「ICT環境調査」の調査結果サンプルは簡潔でわかりやすく、各拠点のICT環境が一目でわかるものでした。また、各拠点でシステムトラブルが発生した場合も、「故障の受付」から「切り分け」「修理業者への手配」までをプロに一任できる

点も決め手でした。これらを一元的にお任せできれば、私は故障対応で手を止めずに済み、本来の業務に集中できると考え、導入を決定しました。さらに、これを機に情報セキュリティ対策の強化もめざしてUTM機能を持つ「おまかせサイバーみまもり」の導入も決めました。

——その他にICT環境の「見える化」で問題解決できたエピソードなどもあればお聞かせください。

## 一元サポートによる負担軽減と情報セキュリティ対策でシステム管理を担いながら、安心して本来業務に集中!

——今回のプロジェクトを振り返り、導入後に得られた効果やメリット、従来の課題の改善点、社内のご評価などをお聞かせください。

青柳氏:私にとってはなんといってもダイヤモンドサポートの「ICT環境調査」で、ICT環境の「見える化」を実現できたことがシステム管理上の大きな収穫でした。「ICT環境調査」の調査結果をまとめた「保守手引書」は非常に簡潔で分かりやすいので、今後は「この回線は何で使っているのか?」などと管理に悩まずに済みます。また、故障対応は24時間365日「一元サポート」にお任せできるようになったので、安心して自分の本来業務に集中できています。今回、同時におまかせサイバーみまもりで情報セキュリティ強化も実現したので安心です。

藤井氏:営業機会の損失を防げるようになったことも大きな成果です。社内のビジネスフォンの機種を統一したことで、煩わしかった転送設定作業から解放され、営業部隊が仕事を円滑に進められるようになりました。

内田氏:経理担当としては、回線を整理して通信費が削減できたことが一番の効果と思っています。30通以上あった請求書も回線が整理されたおかげで半分以下になり、経理業務の負担も軽くなりました。

——今回のプロジェクトでNTT東日本の技術力やサポート力へのご評価、ご要望、今後に期待することなどをお聞かせください。

内田氏:なんといっても「使われていなかった回線」の存在が明らかになったことですね。ICT環境調査で全回線を調査してもらったところ、驚いたことに使われていない回線が14もあることが判明したのです。これが通信費用を増加させている原因でした。

藤井氏:これを聞いて私も驚きましたが、思い出してみると心当たりがありました。物件の中には、ICT環境を整えた状態で提供するものがあります。それが、入居者が退去したあとも回線契約だけがそのまま残ってしまっていました。そこでビジネスフォンの更改とともに通信回線の整理も行うことにしたのです。

青柳氏:「ICT環境調査」の後、本社を含む6拠点に対するビジネスフォンの入れ替えと通信回線の整理、および「おまかせサイバーみまもり」導入は、2019年12月と2020年2月の2度に分けて行われました。新たなビジネスフォンも導入され、2020年3月には「ダイヤモンドサポート」による、故障時対応のアウトソーシングも開始しました。



株式会社フジオ  
総務・経理部 内田 陽子氏

内田氏:村上さんとは、私が一番多く話をしたのかもかもしれません。数ヵ月にわたり何度も細かいことまで相談に乗っていただき、無理のない計画を立ててくれたので安心して導入まで進めることができました。それがとてもありがたかったです。

青柳氏:ダイヤモンドサポートを活用することで、システム担当者としての私の負担は確実に軽減して、本来の制作の仕事にもっと注力できるようになると期待しています。

一方で、管理部で利用しているパソコンがWindows7のまま運用していたので、急ぎWindows10に移行しなくてはなりません。これについても村上さんから新たに「おまかせデータレスPC」の提案をいただいており、導入検討中です。

藤井氏:今回のプロジェクトは、コスト削減と業務効率化の視点において非常に有効だったと実感しており、NTT東日本の提案にはとても感謝しています。そして大きな信頼を感じました。

当社は今後、山梨県内はもちろん、東京にある2拠点を中心に首都圏への事業拡大をめざしており、SNSや動画配信なども利用したマーケティングや情報発信も積極的に進めたいと考えているところです。そのためにも、会社としてICTの活用を力を入れていく必要があります。これからもNTT東日本には、良きパートナーとして当社のICT活用を導いてもらえることを大いに期待しています。



企業名  
企業概要

株式会社フジオ

1982年の設立以来37年、山梨県で建築と不動産の双方を手掛ける株式会社フジオ様は、アパート・マンションをはじめ、個人住宅、事務所、店舗等の設計・施工を手がける「建築部門」、集合住宅の斡旋・仲介を行う「賃貸部門」、そして集合住宅の更新手続き、入居・退去の対応などの維持・管理を行う「管理部門」の3つの事業を柱として、価値ある住空間を提供しています。「皆さまの相続の問題、農業跡地の活用等のご相談に乗りながら、山梨で丁寧な仕事をしてまいりました」とこれまでを振り返る藤井社長の温和で誠実な人柄にはお客さまからも信頼が寄せられています。

○上記ソリューション導入時期は2020年3月です。

○文中に記載の組織名・所属・肩書き・取材内容などは、全て2020年3月時点(インタビュー時点)のものです。

○上記事例はあくまでも一例であり、すべてのお客さまについて同様の効果があることを保証するものではありません。

ご導入いただいた  
サービスについて  
詳しくは

<https://business.ntt-east.co.jp/service/diamondsupport/>

ダイヤモンドサポート

検索

<https://business.ntt-east.co.jp/service/cybermimamori/>

おまかせサイバーみまもり

検索