

## 自社パッケージとクラウド導入・運用支援で広がった提案の幅。 不動産業界のIT化を進めるパートナーにNTT東日本を選んだワケ



### 株式会社レックアイ

業種	情報通信業
教職員数	82名
本社所在地	東京都豊島区
主な事業内容	システムソリューション事業、 不動産業務パッケージ事業、 WEBソリューション事業、 不動産DX推進事業、RPA事業、BPO事業

ホームページ <https://www.reci.co.jp/>

#### 導入サービス

- クラウド導入・運用サービス
- Amazon Web Services (AWS) リセール

サービス導入時期 2022年9月

#### ご担当者さま

住産業IT事業本部 ソリューション事業部  
副部長 三澤 隆彦さま  
住産業IT事業本部 ソリューション事業部  
DCMSプロジェクトグループ 川鍋 智司さま  
住産業IT事業本部 ソリューション事業部  
DCMS保守グループ 田中 輝さま

### パートナーとしての NTT東日本の選定理由

- ✔ 24時間365日の保守対応ができること
- ✔ ネットワーク・ハードウェアやミドルウェア、周辺のソフトについても相談できること
- ✔ Windowsアップデート作業まで依頼できること
- ✔ サーバーの再起動まで依頼できること

「住生活総合支援サービスのオンリーワン企業をめざす」を経営理念に掲げ、住産業界全体の経営力向上とIT化推進に貢献する株式会社レックアイ。同社ではNTT東日本とパートナーになることにより、これまで自社対応ができなかったクラウド環境への移行とシステム保守といったサービスを、お客さまへご提供できるようになりました。

今回はお客さまのクラウドリフト案件のご担当者さまにお話をお伺いいたしました。

## 1. NTT東日本への相談のきっかけ

### お客さまから相談を受けたものの、自社内のインフラに強い社員が不足しており、採用も難しかった

お客さまからクラウド環境へのシステム移行のご相談をいただきましたが、弊社側にはいくつか課題がありました。まず1つ目の課題が、弊社は不動産業界特化のパッケージ製品を開発しているため、開発寄りのスキルを持つエンジニアは多いものの、インフラ整備を専門にした人員は乏しかったことです。不動産業界はIT化がまだまだ遅れている業界のため、弊社としてはもっと多くの製品開発や、既存製品のアップデートにリソースを投下したいと考えていました。

以前には、弊社のパッケージをご利用いただけるお客さまからソフトウェアだけでなく、ハードウェアもワンストップで提供してほしいという強い要望をいただくことがあったのですが、ネットワークやハードウェアといった広範囲の技術とノウハウが必要であるため、ご提案を断念した苦い経験もありました。

もう1つの課題が、新規でインフラ整備に強いエンジニアを採用し、サービスとしてご提供できる体制を構築するには、少なくとも5~7年は必要だったことです。まずはAWSやMicrosoft Azure (以下、Azureといいます。)のノウハウを社内に蓄積するためにエンジニアを採用しなければ

りません。もちろん1人だけではサービス提供は難しいので、24時間365日でシステム保守ができる5名前後のチームを組成することになります。採用と育成が順調にいくと仮定しても、お客さまに安心していただけるサービスをご提供するには、数年単位のプロジェクトになることは間違いありませんでした。

最終的に、AWSやAzureといったクラウドコンピューティングサービスの導入・運用実績があり、安心してお任せできる企業に依頼をするべきだと判断し、パートナー企業を選定することになりました。(三澤さま)

## 2. クラウドビジネスパートナーとして NTT東日本を選定された理由と NTT東日本の魅力

### 決め手はサーバーの再起動まで依頼できること。パートナーにNTT東日本を選んだ理由

パートナー企業を選定する際、さまざまな企業にお声がけをさせていただきましたが、NTT東日本さま以外の企業は弊社側が提示した以下の条件を満たすことができませんでした。

- 24時間365日の保守対応ができること
- ネットワーク・ハードウェアやミドルウェア、周辺のソフトについても相談できること
- Windowsアップデート作業まで依頼できること

NTT東日本さまとのお取り組みの最終的な決め手は、サーバーの再起動までお願いできることでした。この点も他社ベンダーさんではお願いすることができなかったのです。おそらく、再起動時に何かトラブルがあった際の責任が取れないからだと思えます。

もちろんサーバーの再起動は頻繁に起きるものではなく、数年に一度必要になるかどうかだと思いますが、再起動まで責任持って作業いただけるのはとても安心です。(三澤さま)

### 3. 「クラウド導入・運用サービス」の取り組み状況

#### 大きなトラブルなく、スケジュール通りにクラウド環境を構築

今回の取り組みのきっかけとなった案件が走り出したのは2022年6月、お客さまへのサービス提供開始が同年9月末ですので、およそ4ヶ月でAWSによるクラウド環境をNTT東日本さまに構築いただきました。稼働率に準ずる安定性を評価し、AWSを選定しています。

NTT東日本さまに構築いただいたクラウド環境に、弊社が開発したソフトウェアを1週間ほどで構築し、お客さまにご提供しています。弊社側では5名が担当し、ソフトウェアの構築自体は非常にスムーズに進みました。結果、当初のスケジュール通りにお客さまにクラウド環境を提供することができています。

現在、クラウドビジネス連携でお取り組みとなった案件は今回のみとなっておりますが、クラウドリフトのご相談をいただいたお客さまには、今回と同様のお取り組みをご提案しています。(三澤さま)

### 4. 導入後の成果

#### 自社パッケージに加え、クラウドリフトもご提案できるように。現場ではクラウドの知識・ノウハウが得られた

NTT東日本さまとのクラウドビジネス連携によって、お客さまからのクラウドリフトのご相談に対して的確に回答、提案ができるようになり、お客さまへのご提案やサービスの幅が広がりました。弊社に不足していた、知識やノウハウ、必要なサポートをご提供いただけた結果です。たとえば、クラウド導入を完了できる期間や費用、AWSの監視設定など、ご提案時にお伝えできるようになったことは大きな成果ですね。以前であれば、クラウドリフトのご相談を受けてもお断りすることしかできず、お客さまの期待に応えられないことに忸怩たる思いをすると共に、弊社としても機会損失になっていました。

弊社の強みである不動産業界向けのソフトウェアパッケージの提供に加え、インフラの整備・運用が可能になるクラウドビジネス連携は、お客さ

まへのご提案には欠かせない役割になっています。

また、AWS稼働後の保守や設定部分で、確認するべきこと、認識しておくべきことといったノウハウを現場担当者は得ることができており、お客さまへのヒアリング時の解像度が上がっています。

今回お取り組みさせていただいたお客さまからは、良い意味で特にご感想をいただけていません。システム監査がある事業規模のお客さまでしたが、しっかり監査基準をクリアできております。お問い合わせの背景にあった、システム保守の要員不足とハード側とソフト側に問い合わせ先は分かれていた課題も、無事に解決することができました。(三澤さま)



### 5. 今後のお客さまの展望

#### オンプレミス環境を使用し続けている既存顧客にもクラウドリフトを促したい

弊社のエンドユーザーは、大手不動産会社と中堅中小不動産会社が半々くらいの比率です。中堅中小不動産会社は、弊社の準備したクラウド環境で比較的スムーズに弊社パッケージをご利用いただいておりますが、大手不動産会社は利用ユーザー数が数百名を超えており、拠点数も多く、社内基幹系のインフラをクラウド化するのには簡単ではありません。

そうしたお客さまへ、インフラをエンドユーザーへ提供するには、一定以上のスキル・ノウハウが求められるのですが、今回の取り組みで弊社の弱みを補完してくれる心強いパートナーを得られました。今後はパッケージ提案のみならず、ハードウェアもセットで提案していきたいと考えています。

また、オンプレミス環境で弊社のパッケージを使用いただいているお客さまがまだまだいらっしゃいますので、積極的にクラウド環境のメリットをお伝えし、クラウドリフトを促していきたいですね。(三澤さま)

※文中記載の組織名・所属・肩書き・取材内容などは、すべて2023年10月時点(インタビュー時点)のもの  
 ※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。  
 ※Microsoft Azureは、Microsoft Corporationの米国及びその他の国における商標または登録商標です。  
 ※Amazon Web Services(AWS)および記載するすべてのAmazonのサービス名は、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

- クラウド導入・運用サービス
- クラウドゲートウェイ クロスコネクト
- Amazon Web Services (AWS) 及び Microsoft Azure の販売

