

BM X ～ B C C managed cross～

サービス導入事例集



製造業、建設業、専門商社、サービス業



目次

- 1 内外ゴム株式会社
- 2 ハヤカワ電線工業株式会社
- 3 応用計測サービス株式会社
- 4 吉田鋼業株式会社
- 5 安積濾紙株式会社
- 6 株式会社共和
- 7 株式会社最上インクス
- 8 株式会社グリーンエナジー&カンパニー
- 9 マエダ化成株式会社
- 10 株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ

○ | 内外ゴム株式会社 - 製造業



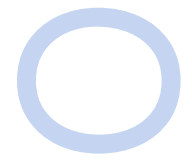
事業内容

自動車タイヤ用チューブ、工業用品、ゴム部品、スポーツ用品、フットウェアの製造販売

課題

- ・拠点間VPNのコストが高く、スピードも遅かった。
- ・システム担当の人員が少なく、ネットワーク管理業務が負担になっていた。
- ・セキュリティの強化とアクセスの利便性の両立を図りたかった。





内外ゴム株式会社 - 製造業

「BM X」導入は、信頼関係があるBCCが正式な窓口になってくれる安心感が決め手。

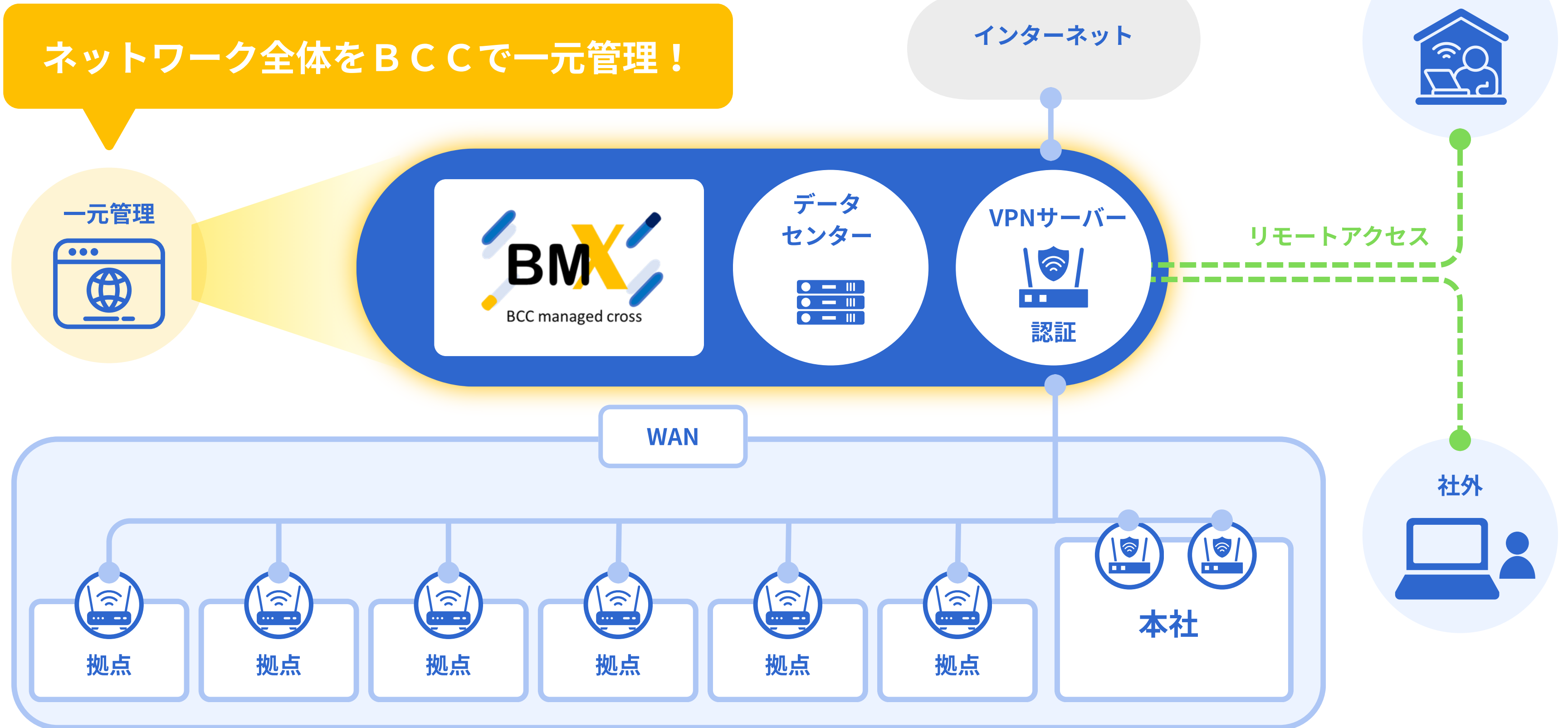
VPNの契約だけでなく、**ネットワーク全体の保守管理を一括**してお願いできることが魅力で、「BM X」も契約することにしました。これまでのお付き合いの中でBCCさんとは信頼関係ができていたので、正式に**保守管理の窓口**になってくれることに安心感があったことも、契約の決め手になりました。システム担当として困るのは、やはりトラブルがあったときです。トラブルがあると拠点もネットワークを使えなくなるので、システム担当部署の電話は鳴りっぱなし。

解決しようとしてNTTに問い合わせたら違うと言われ、機器メーカーに問い合わせても違うと言われ、たらい回しにされながら必死にトラブルの元を探し回ることになります。トラブル対応に追われていると、システム担当として進めなければならない本来の業務が滞ってしまうのですが、今後はBCCさんに対応してもらえます。やるべきことに集中できるのは、本当にありがたいですね。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

内外ゴム株式会社 - 製造業



○ 2

ハヤカワ電線工業株式会社 - 製造業



事業内容

車載用・家電用・医療機器用ワイヤーハーネス、および
電気・電子機器用配線部品の製造販売

課題

- ・ 入荷データを人が手で入力しており、本社との情報共有にタイムラグがある上に、業務負荷と入力ミスが課題になっていた。
- ・ 仮想デスクトップサービスのライセンス費用が年々高額化し、アクセスにも制約があった。
- ・ 物流センターの移転に伴って、回線やセキュリティを含めたネットワーク全体の再構築が必要だった。



費用面と、説明のわかりやすさ。図を持って来てくれたのが大きかった。

別の通信ベンダーさんとも長いお付き合いがあったので、そちらにも相見積もりは取りました。その中でBCCさんに決めた理由は、大きく二つあり、ひとつは費用面。そしてもうひとつが、説明のわかりやすさです。BCCの営業さんが、図を作ってくれて、ていねいに説明してくれました。ネットワークの話は言葉だけだと伝わりにくい面がありますが、図にしてくださったのでこちらも理解しやすかったですし、社内の説明にも使えました。そこはかなり大きかったです。

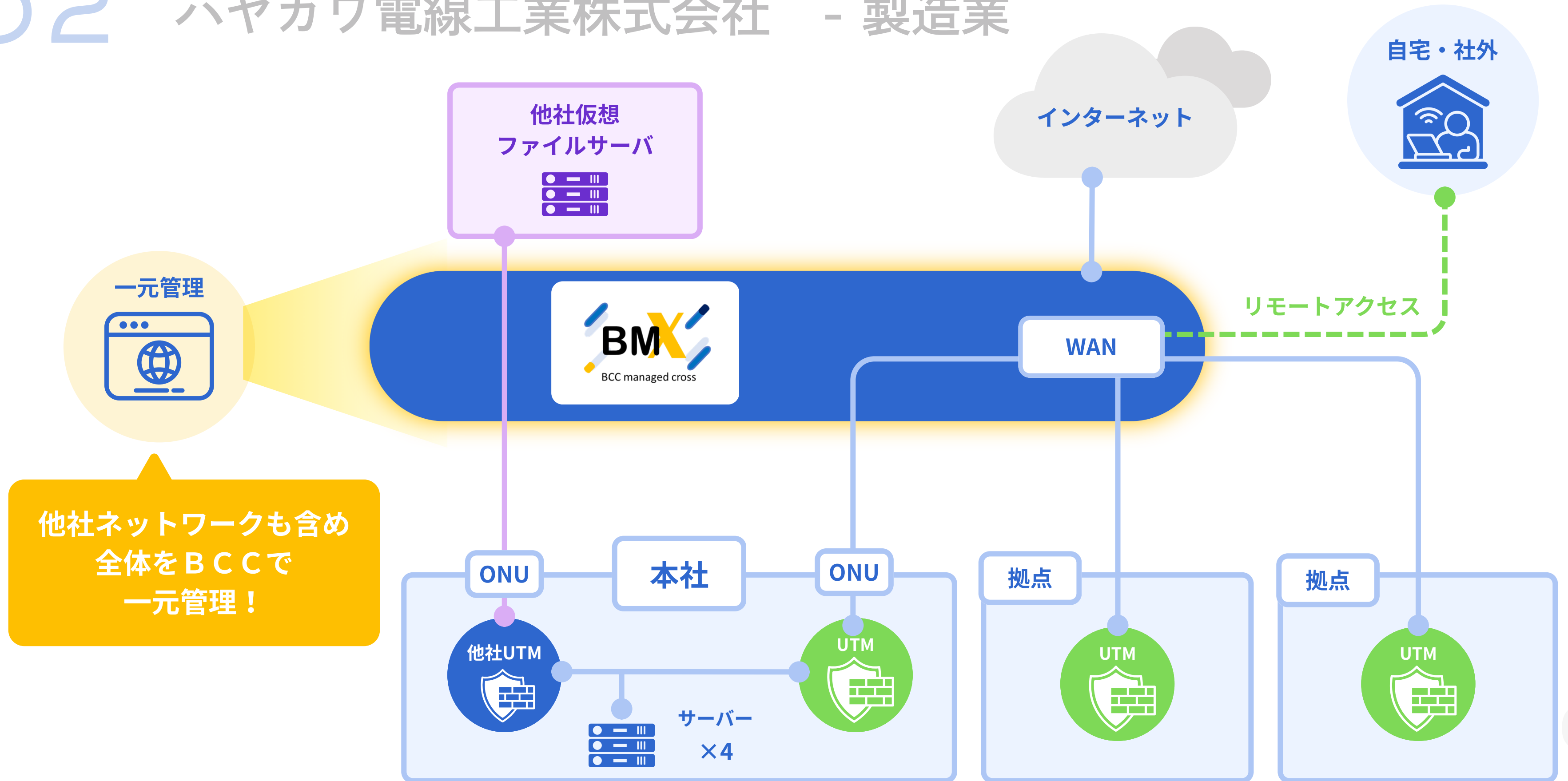
BCCさんと相談して費用を比較してみたら、名古屋の規模ならVPNを引いた方がランニングコストが安い。しかも常時接続ですから、毎朝つなぎに行く手間もなく、本社の基幹システムにも問題なくアクセスできる。旧物流センターの頃は立地の関係で別の回線を使っていたのですが、名古屋は回線の条件が合っていたので、まるっとおまかせできるBM Xを導入しました。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

○ 2

ハヤカワ電線工業株式会社 - 製造業



○3 応用計測サービス株式会社 - 製造業



事業内容

電子計測機器、自動制御・検査装置、および関連ソフトウェアの設計製造・販売・保守サービス

課題

- ・ 関連会社との合併に伴い、2つの拠点間をVPNでつなぐ必要があった。
- ・ 拠点間でファイルを共有する仕組みが必要だった。
- ・ システム専門の担当者がいない中で、ネットワーク構を進める必要があった。



03

応用計測サービス株式会社 - 製造業

当社の状況に寄り添った提案と、窓口を統一できることが導入の決め手。

当社の主な要望は「2つの拠点間をVPNでつなぎたい」「拠点間でファイルを共有できるようにしたい」の2点でした。BCCさんを含めて3社に声をかけましたが、その中でBCCさんの提案が当社にぴったりだと感じました。他社の提案は当社の規模にはオーバースペックだったり、今あるものを有効に使いえなかったり、費用対効果が合わないように感じました。一方、BCCさんの提案は当社の状況を考えたもので、プラスアルファでできることもありました。例えば、当社は一部上場企業の関連会社なので、しっかりしたセキュリティを要求されるのですが、そこも当初の想定よりも強固な仕組みを提案してくれました。

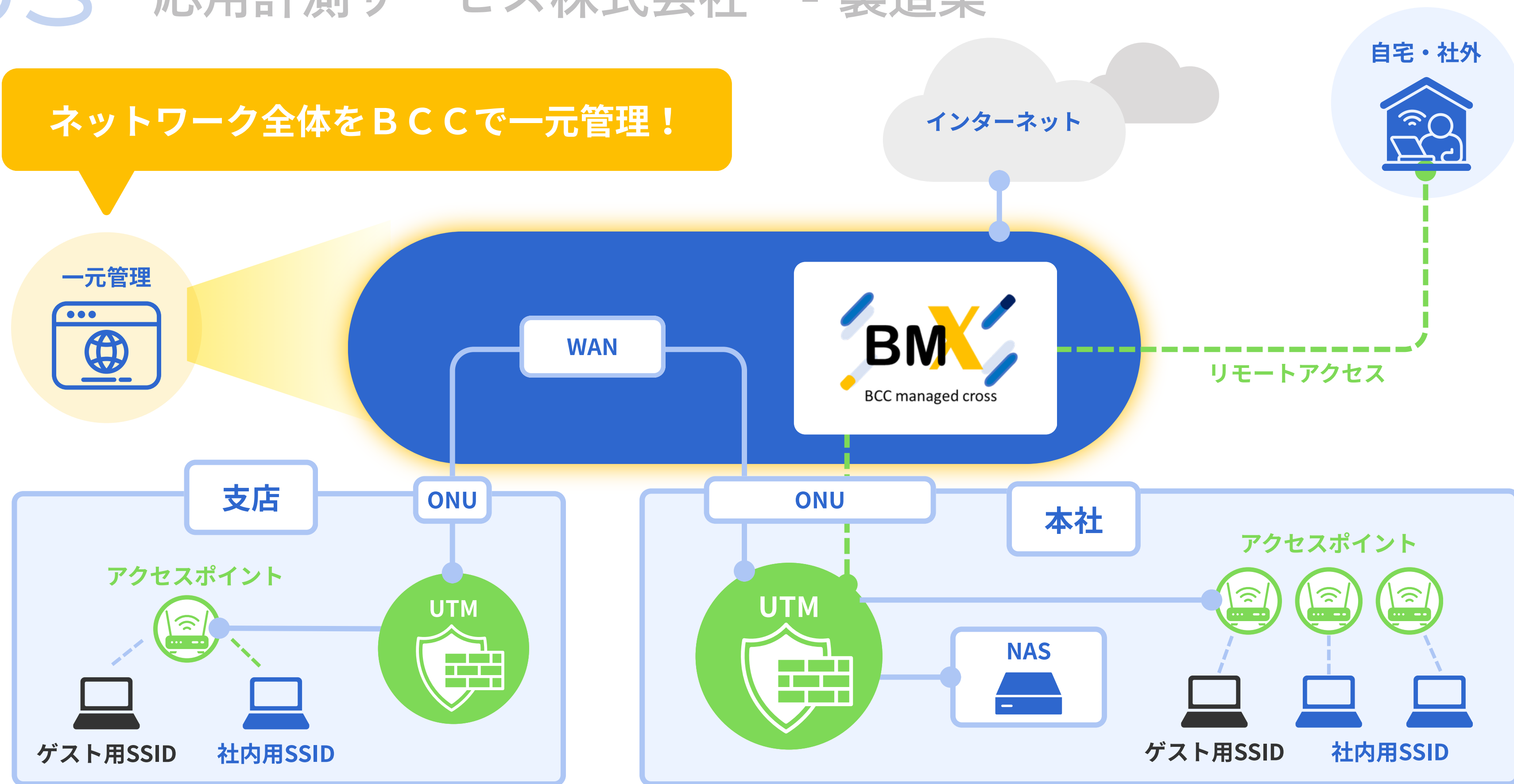
また、マネージドサービスのBM Xは、まるっとおまかせできることも大きかったです。他社の提案では、ある部分は他の会社との契約が必要で、トータルでおまかせできないことが気になりました。人的リソースが限られている中、窓口が多岐にわたるとそれだけ仕事が増えますから。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

○3 応用計測サービス株式会社 - 製造業

ネットワーク全体をBCCで一元管理！



○4 吉田鋼業株式会社 - 製造業



事業内容

建築用鋼材の販売・加工、鉄骨工事の請負、および倉庫業・不動産賃貸の運営

課題

- ・ 独自で構築した基幹システムのオープン化を検討していた。
- ・ 基幹システムのリプレイスと同時に、拠点間ネットワークも高速化する必要があった。
- ・ システムの専任部署がなく、管理や運用を担当する人的リソースが不足していた。



○4 吉田鋼業株式会社 - 製造業

何かあった時は、BCCさんに連絡すればOK。心強く、気持ちが楽になった。

まず、**管理が本当にラク**になりました。拠点は増え続けていますが、システム専門の部署はなく人的リソースが限られているので、**あらゆる面でBCCさんがパートナーとして支えてくれている**のは、とても心強いです。何かあった時も、BCCさんに連絡すればそれでOKになったので、そのあたりの心理的負荷も減りましたね（笑）。

また、私は拠点などに出かけていることが多いので、**外出先でも管理画面で状況を確認できる**ことも助かっています。

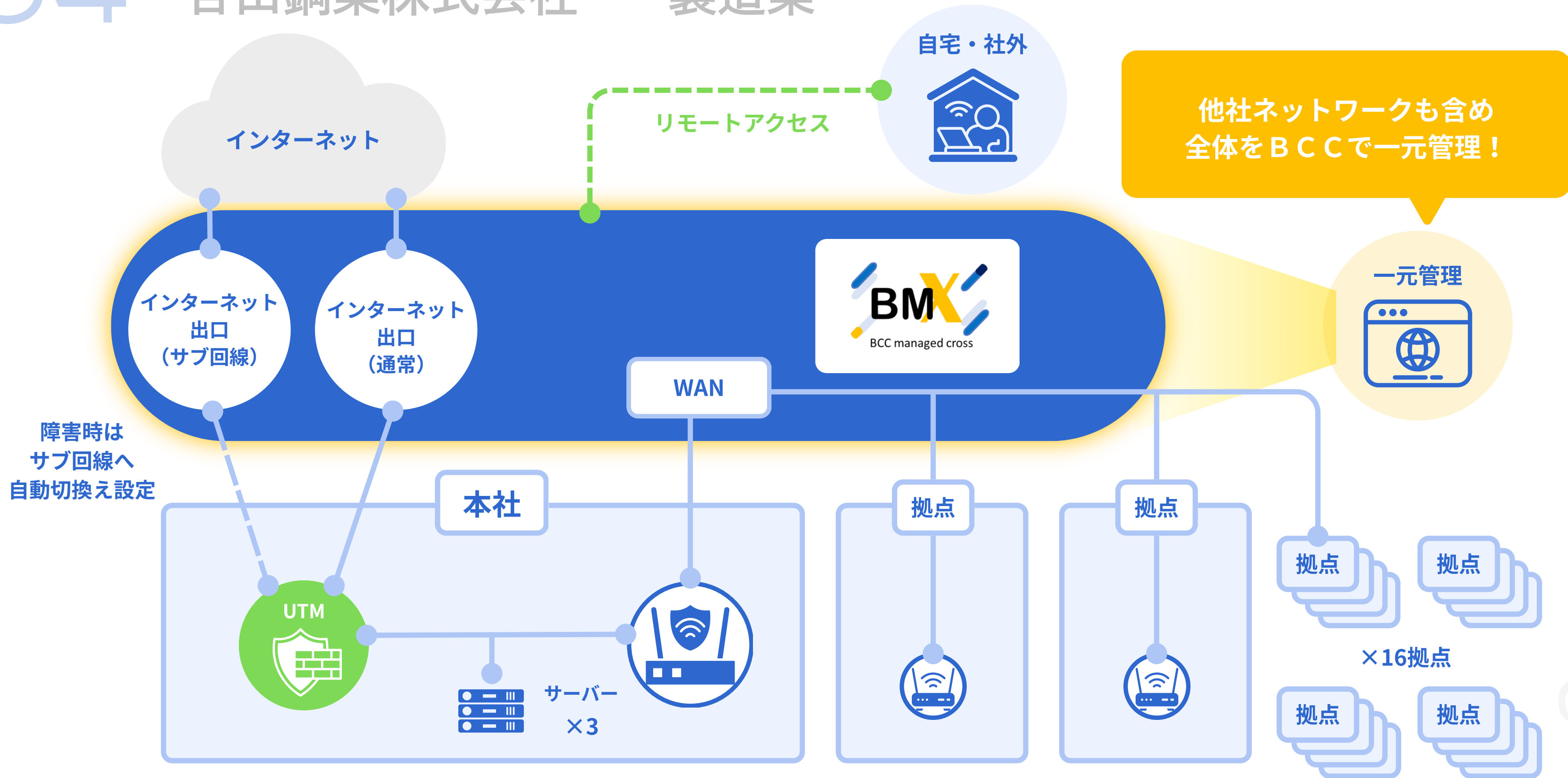
ネットワークの品質面でも、社員からなんの不満も出てこないほど安定しています。昨今はネットワークにトラブルがあるとビジネスの機会損失に直結するので、安定した運用ができていることが一番ありがたいですね。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

04

吉田鋼業株式会社 - 製造業





事業内容

濾紙・機能紙、カートリッジフィルターなどの開発・研究、製品の販売

課題

- ・ ネットワークの保守をお任せできるパートナーを探していた。
- ・ 通信量が増大し、ネットワークが不安定になっていた。
- ・ 切り替えにあたり、役員へ説明する必要があった



当社の立場に立った提案を続けてくれて他社にない信頼感が生まれた。

BCCさんは定期的に通ってくれて、そのたびに必ず何かしらの提案や情報を持ってきてくれます。話をしているうちに課題を引き出し、的確な提案をしてくれることもあります。

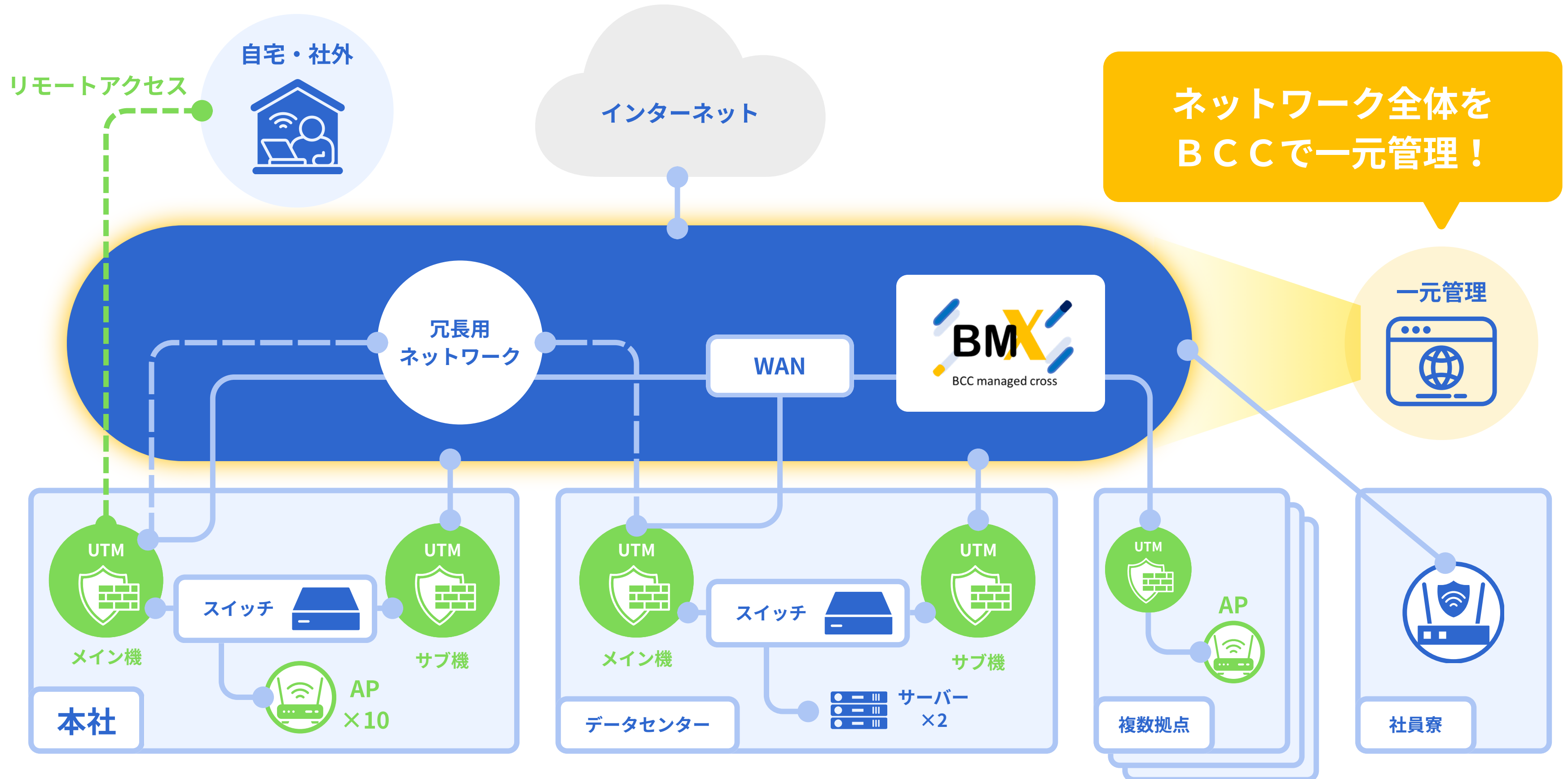
そうしているうちに、**BCCさんに対して他社にはない信頼感が生まれていきました**。例えば以前、拠点間VPNが遅くて困っていたことがありました。工場が増えたこともあり、拠点からも遅いと不満が出ていました。そこでBCCさんに相談したところ、IPV6に切り替えればコストはそれほど変わらずに速くなりますよ、と提案していただきました。そこで切り替えたら、**劇的にスピードが改善しました！**さすがだなと驚きましたね。しばらくは業務系のデータのみをやり取りしていたのですが、ここ数年IP電話やWeb会議の導入で通信量が増え、切れたり遅くなったりすることが出てきました。PC端末の台数も増え、1台のルーターで処理することが難しくなってきたんですよね。そこで一昨年に**再びBCCさんに相談してネットワークを切り替えたのですが、今回もスムーズに進んで、業務に支障がなくなりました**。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

05

安積濾紙株式会社 - 製造業





事業内容

包装資材、メディカル用品、輪界用品、電材用品などの業務用製品を中心に製造ならびに販売

課題

- ・インフラの高速化など、環境の変化に対応したネットワーク構築が必要だった。
- ・社内のネットワーク状況の属人化からの脱却が必要だった。
- ・ネットワークの専門家として頼れるパートナーを求めている。



属人化された状況から脱却し、障害発生から解決までの時間が大幅短縮！

リモートアクセスからお付き合いが始まりましたが、時代が変わり、現在はクラウド化を進めています。最近では、Office365の導入提案をしていただきました。これからもITの最新動向を踏まえた提案をしていただけることを期待しています。

社内でネットワークを構築管理していた時は属人化が顕著で、1人の担当者以外は誰も他にわかる人がいない、という状況でした。その当時と比べて、障害が起こった時に適切な状況の報告と復旧に向けた回答をBCCさんがしてくださっているので、障害発生から解決までの時間が短縮されて助かっています。今後はさらにバックアップ回線を強化して、通信トラブルによる出荷ロスなどの機会損失を未然に防いでいきたいと考えているので、また一緒に取り組んでいきたいです。

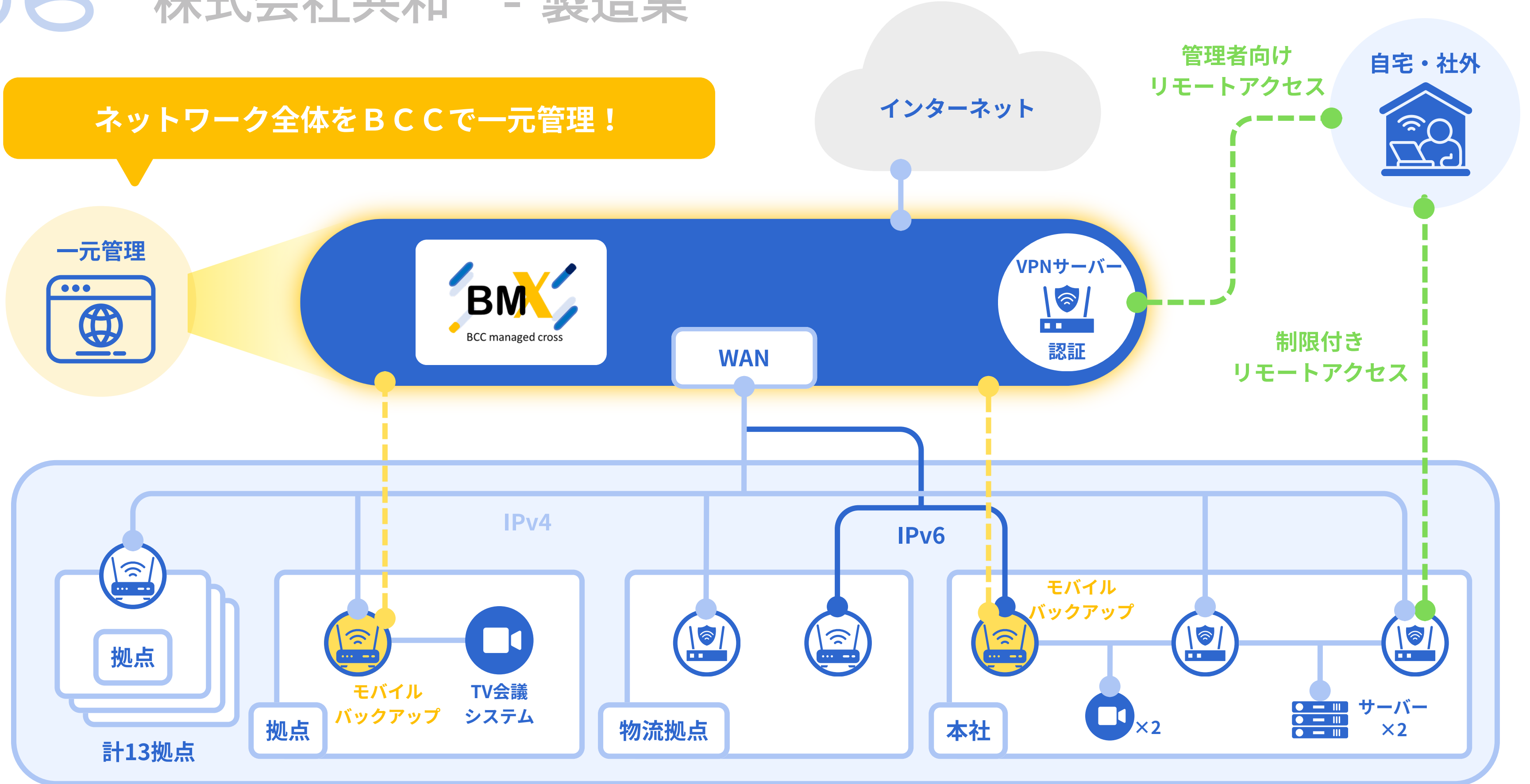
[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

06

株式会社共和 - 製造業

ネットワーク全体をBCCで一元管理！



○7

株式会社最上インクス - 製造業



事業内容

自動車タイヤ用チューブ、工業用品、ゴム部品、スポーツ用品、フットウェアの製造販売

課題

- ・ 激変する事業環境に対応するため、デジタル化が不可欠。
- ・ ネットワーク状況を、社内で誰も明確に把握できていなかった。
- ・ システム会社への丸投げから、自社で主体的に取り組むことに方針転換。そのためのパートナーが必要だった。



同じ目線に立って考えてくれる会社。アプローチが良く、機動力があることも決め手に。

自分たちで主体性を持ってデジタル化を進めたかったので、ただ売っておしまい、という会社ではなく、弊社の目線に立って一緒に考えてくれる会社を探していました。BCCさんは、**私たちの構想をしっかりと聞いて理解したうえで、現実的な提案をしてくれました。**課題解決のアプローチが良かったですし、機動力もあり、きめ細やかな対応をしてくれたので、2013年にパートナーとして選定させていただきました。弊社の規模で、社内にシステム担当のSEやデザイナーを置いている会社は少ないと思いますが、主体的にやると決めたので、あえて専門職を採用して、彼らがメインで仕事をすすめる形にしています。最初に採用したシステム担当も、現在の担当者も、新卒の理系学生を採用しているんですよ。若い彼らと一緒に併走して取り組んでくれる会社が必要なので、フットワークが軽く、トータルサポートをしてくれるBCCさんのことは本当に頼りにしています。**人間味にあふれていて、ある意味泥臭い対応をしてくれることも信頼感につながり**（笑）、現在まで長いお付き合いが続いています。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

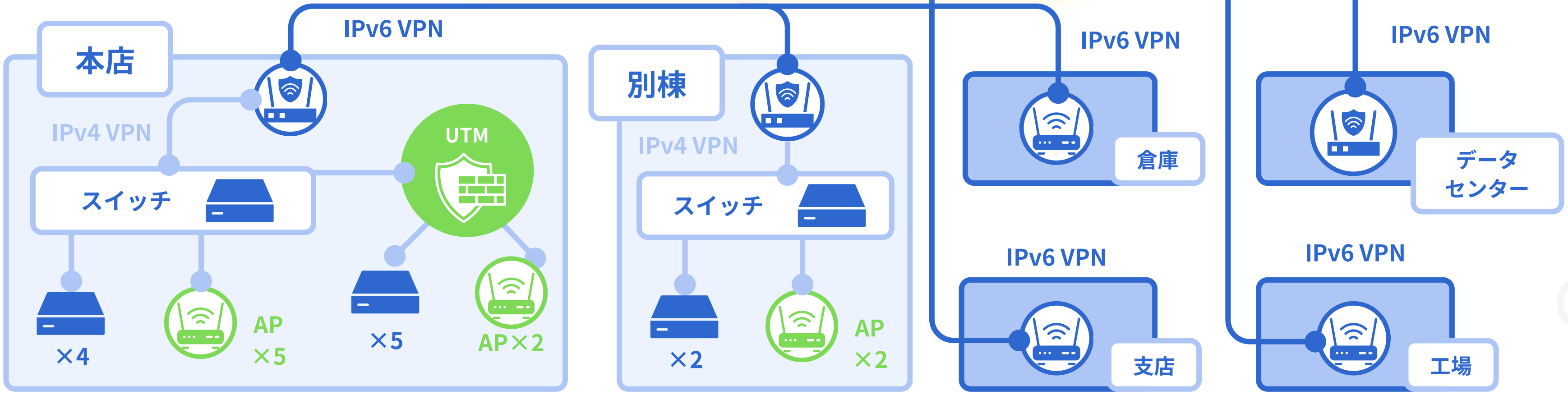
導入時の構成図は次ページへ >>>

○ 7 株式会社最上インクス - 製造業

ネットワーク全体をBCCで一元管理！



リモートアクセス



○8 株式会社グリーンエナジー & カンパニー - 建設業



事業内容

太陽光発電・系統用蓄電システム等の再生可能エネルギー設備、
および省エネ型（ZEH）住宅の開発・販売・保守

課題

- ・ 社内にネットワークの専任担当者がいない。
- ・ 当時依頼していたベンダーはネットワーク図を作成してくれず、全体像を把握することができなかった。
- ・ 金額が適正なのか、判断ができなかった。
- ・ DX化を進める中で、インフラ周りの改善が急務だった。



以前よりも安価で安心感があるネットワークに。BCCさんに連絡すればすべて解決。

IJ社のOmnibusに切り替えましたが、ランニングコストが安価であること、バックボーンがしっかりしているので安心感があることが、他社サービスと比較して良い点だと感じています。ネットワーク関連では実績のある企業なので、不安はありませんでした。切り替えてからは、**管理はアウトソースできるので助かっています。**

リモートアクセスに関しても、以前の構成よりもセキュリティが強固になったので安心しています。
CiscoMerakiも導入しましたが、こちらもネットワークエンジニアを社内に抱える必要がないところが、非常に良いですね。そして**何よりも、今までは何かあるといろいろなベンダーに連絡する必要があったのですが、今はBCCさんに連絡すればすべて解決できることが、とても心強いです。**

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

08

株式会社グリーンエナジー & カンパニー - 建設業

ネットワーク全体をBCCで一元管理！

一元管理



インターネット



スイッチ



スイッチ



スイッチ



アクセス
ポイント

本社

スイッチ



本店

複数拠点

×1~3



事業内容

化学工業薬品、合成樹脂、染料化成品、加工顔料、および添加剤の国内販売・輸出入

課題

- ・ 固定IPの運用では利便性に欠けるので、ネットワークの切り替えを検討していた。
- ・ 従来のベンダーに変更を依頼するたびに、コストがかかっていた。
- ・ ネットワークの不具合を自社で解明しなければならなかった。



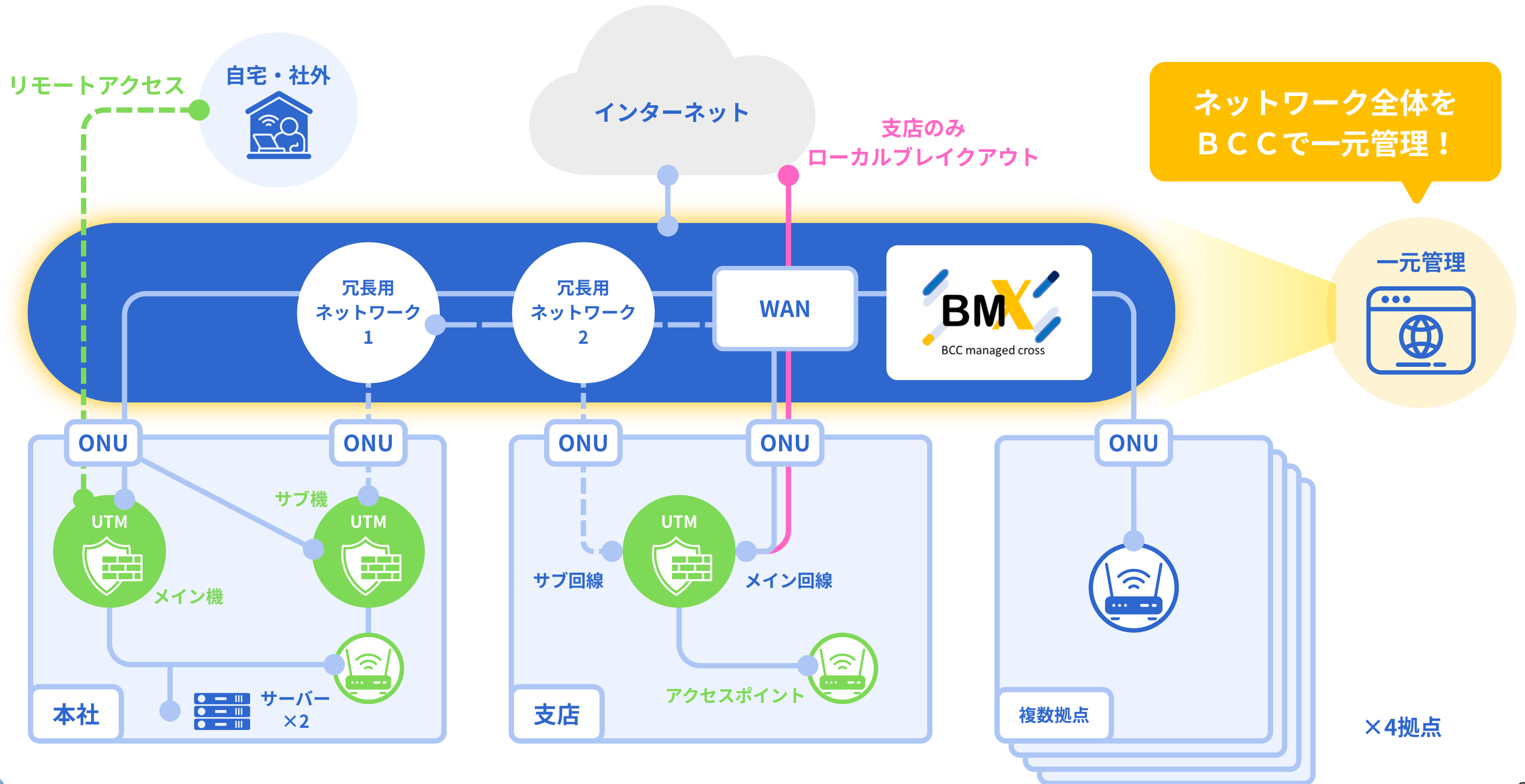
BCCの営業は守備範囲が広い。管理・運用の負荷を大きく削減できた。

Cisco Merakiを導入したのですが、実は他にもMerakiを提案したベンダーはありました。しかし、ゼロトラストセキュリティの提案だったためコストが割高でしたし、当社にそこまでのスペックが必要なのか疑問がありました。一方でBCCさんの提案は、当社のことをよく理解して、当社の課題や要望に応える提案になっていました。

また、マネージドサービスがしっかりしていることも決め手でしたね。これまではちょっとした変更を依頼すると、そのたびに安くはない金額がかかっていました。さらにネットワークに不具合を見つけたときに自社で対応する必要があり、不具合の原因を特定するまでが大変でした。その点、BCCさんなら変更はマネージドサービスの範囲内で対応してもらえますし、不具合が起こったときには連絡すればすぐに対応してもらえます。管理・運用の負荷が大きく削減できることは、大きなメリットでした。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>



株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ - サービス



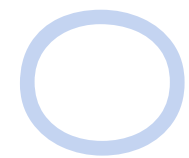
事業内容

プロのゴルフトーナメントの企画・運営、ゴルフイベントの開催
プロゴルファーのマネジメント

課題

- ・ オンプレミスからクラウドへの移行を検討していた。
- ・ コロナ禍でリモートワークが増えたためVPNのアクセスが急増し、容量が不足していた。
- ・ 自社開発プログラムと共存できるネットワークが必要だった。





株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ - サービス

クラウド移行、VPN増強のタイミングが重なり、まとめてお任せできるBM Xを検討

システムの大半をオンプレミス環境で運用していましたが、兵庫県にある本社は阪神大震災を経験し、東京支社でも東日本大震災の影響を受けました。クラウドのサービスもいろいろと出てきましたし、**災害のリスクも考えると、オンプレミス環境からクラウド環境へ移行する方向で動くことになりました。**

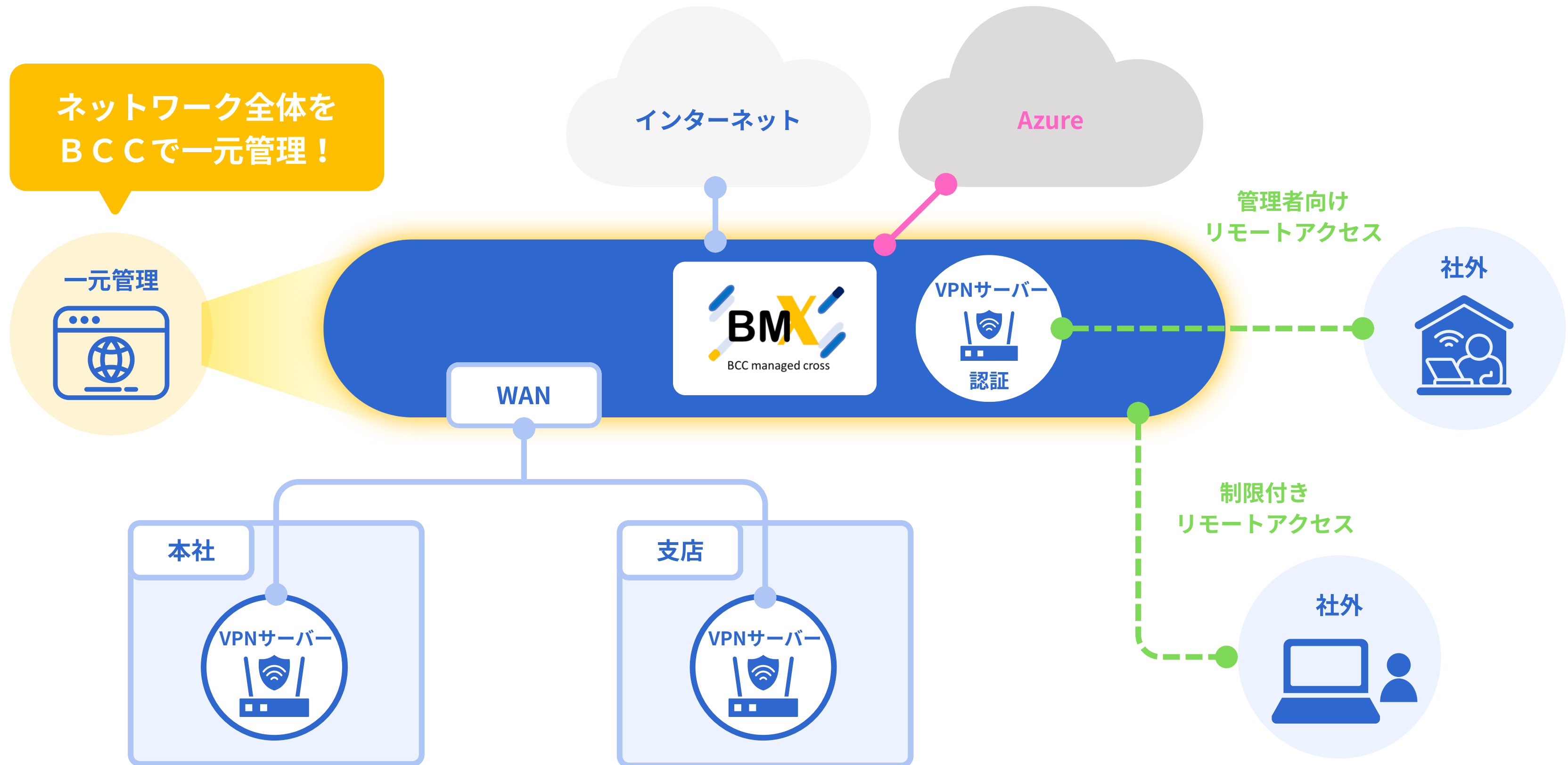
ちょうどクラウド化を検討し始めた頃にコロナ禍になり、従業員のほとんどがリモートワークになった影響で通信量が一気に増え、ネットワーク遅延が発生するようになりました。それまでのネットワークサービスでは完全に帯域不足になり、従業員からはネットワークが「遅い」「よく切れる」といった不満が多く聞こえるようになり、業務に支障が出るようになってしまいました。

実作業が1ヶ月半程度、というタイトなスケジュールに対応していただき、本当に助かりました。BM Xの導入はすべておまかせ状態で、当日までメールのやりとりのみでスムーズに完了しました。

[インタビュー全文はこちらをクリック](#)

導入時の構成図は次ページへ >>>

株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ - サービス



ネットワークのお悩みは、BCCへご相談ください

ここまでお読みいただきありがとうございます。

ご覧いただいた通り、弊社マネージドサービス「BM X」はお客さまの様々なご要望に合わせて柔軟に構成できる拡張性の高いサービスです。

「理想のネットワーク運用には人手が足りない」

「ブラックボックス化していて管理ができていない」

そんなお客様のお悩みを解決してきました。まずはお気軽にご連絡ください！

[お問い合わせはこちら](#)



会社概要

商号	B C C株式会社		
事業所	東京本社：東京都千代田区外神田 6-15-9 明治安田生命末広町ビル9F 大阪本社：大阪府中央区今橋2-5-8 トレードピア淀屋橋9F		
代表取締役社長	伊藤一彦		
創立	2002年3月	主要部門	・営業アウトソーシング ・ソリューション
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー	カンパニー長	松村健太
許認可	一般労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(07)号） 電気通信事業（E-28-03972）		
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC)		