

導入事例集



CONTENTS

01.株式会社TOKAIコミュニケーションズ・・・・・・・・・・4

業種：情報通信事業 | 1000～1500名

営業アウトソーシング事業事例

営業派遣

早急な営業体制構築

既存顧客対応のアウトソース

02.鈴与シンワート株式会社・・・・・・・・・・5

業種：情報サービス事業 | 500～1000名

営業アウトソーシング事業事例

営業派遣

新サービスに対応する営業体制強化

短期間で営業増員

03.株式会社コムスクエア・・・・・・・・・・6

業種：情報通信事業 | 100～500名

営業アウトソーシング事業事例

営業派遣

既存顧客対応のアウトソース

短期間で営業増員

04.株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ・・・・・・・・8

業種：サービス業 | ～100名

ソリューション事業事例

ネットワーク環境構築

リモート環境

社内イントラ・ネットワーク

ネットワーク管理ソリューションBM X

05.株式会社共和・・・・・・・・・・9

業種：製造業 | 100名～500名

ソリューション事業事例

ネットワーク環境構築

Web会議システム・社内レクチャー

サーバ環境

社内イントラ・ネットワーク

リモート環境

ネットワーク管理ソリューションBM X

06.吉田鋼業株式会社・・・・・・・・・・10

業種：製造業 | 100名～500名

ソリューション事業事例

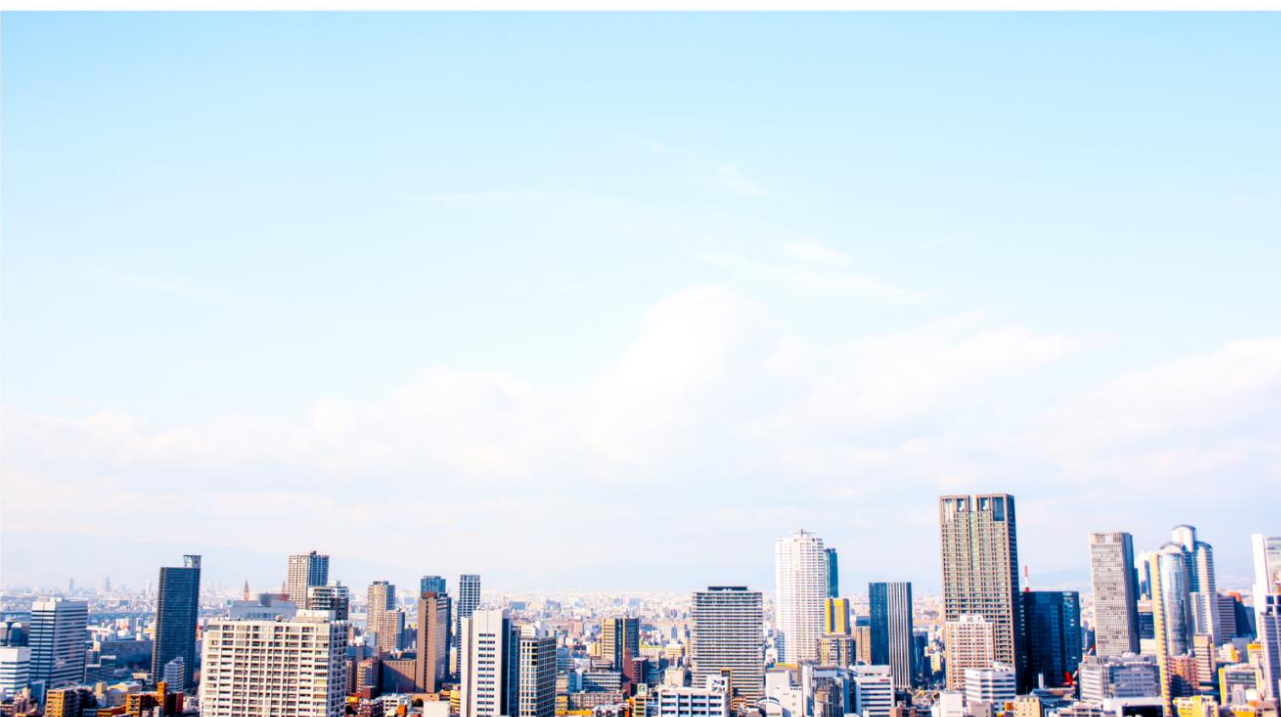
ネットワーク環境構築

リモート環境

社内イントラ・ネットワーク

ネットワーク管理ソリューションBM X





営業アウトソーシング活用事例



営業アウトソーシング活用事例



早急に営業体制を整える必要があった

数ヶ月で体制を整えることができた
営業支援とは？



TOKAIコミュニケーションズ
株式会社TOKAIコミュニケーションズ

株式会社TOKAIコミュニケーションズは幅広い事業を展開していますが、その中でもネットワーク関連サービスが柱のひとつです。BtoCサービスではプロバイダとして通信サービスを提供し、BtoBではデータセンターやネットワークサービス、さらにシステム開発力を活かしたIT導入支援などを提供しています。

BtoB事業におけるIT人材不足は感じていたのですが、特にコロナ禍になってからリモートワークの整備やDX導入支援などIT需要が高まり、問い合わせが急増。その結果、営業担当者が完全に不足してしまい、スムーズなお客様対応が難しくなっていました。そこで短期間で人材を増やすことができるIT営業のアウトソーシングを考え始めました。

中途採用だけに頼っていたら体制を整えるのに数年かかっていたと考えられますが、数ヶ月で体制を整えることができました。

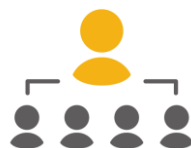


導入前の課題

- ・IT需要が高まっていたが、対応できる営業スタッフが不足していた
- ・中途採用を試みたが、適任となる人材確保が難しく、時間もかかっていた
- ・既存のお客様対応の人手も不足し、早急に体制を整えなかった

営業アウトソーシング導入で課題解決に繋がったポイント

1



短期間で体制を整えることができた

2



ネットワークサービスを自社で提供しているため安心して任せられた

3



手が回っていなかった既存のお客様対応をアウトソースできた

事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/tokai-com.html>



営業アウトソーシング活用事例



すぐに営業担当の増員が必要だった

営業としての基本スキルがあり、安心して対応を任せられる営業支援とは？



鈴与シンワート株式会社

鈴与シンワート株式会社

鈴与シンワート株式会社はITサービス全般を展開し、データセンターなどのITインフラ提供から、ソフトウェアの導入支援、システム開発など、さまざまなソリューションを提供しています。

自社開発のクラウドサービスも提供しており、その中のひとつにアルコールチェックアプリである、運転前アルコールチェック&検温クラウドサービス「あさレポ」があります。2022年4月に道路交通法が改正され、2022年10月から白ナンバー事業者に対して、運転前にアルコール検知器を用いてのアルコールチェックが義務付けられることになり、そこから一気に問い合わせが増えました。想像以上に問い合わせが増え、営業担当者の手が足りなくなりましたが、自社で新規採用するには時間がかかります。そのためIT営業アウトソーシングの利用を考えました。派遣していただいた方に、営業としての基本スキルが備わっていることに驚きました。イベントでも自発的に動いてくれて、安心して対応を任せることができております。



導入前の課題

- ・新サービスのニーズが急増し、対応する営業担当者が不足していた
- ・スピーディーにITの基礎知識と営業の基本スキルを持つ人材を確保しなかった
- ・自社で営業職の新規採用はハードルが高かった

営業アウトソーシング導入で課題解決に繋がったポイント

1



新サービスを販売に向けて営業チャンスを逃さず対応することができた

2



営業としての基本スキルがあり、安心して対応を任せられた

3



短期間で営業を増員することができた

事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/shinwart.html>



営業アウトソーシング活用事例



新規事業の営業に注力する必要があった

新規事業に営業リソースを割くために、既存事業の顧客対応を任せられる営業支援とは？



株式会社コムスクエア

株式会社コムスクエアは音声通話のサービスやシステムを中心に企業のビジネスコミュニケーションを支援しています。コロナ禍を経て、時代の流れでクラウドPBXサービスの「Voice X」のニーズが高まってきました。新規事業で将来性のある「Voice X」の営業にもっと力を入れたいと考えたのですが、そうすると当社の屋台骨である「コールトラッカー」のお客様対応が手薄になってしまいます。時間がかかる新規採用を待つのではなく、スピーディーに「Voice X」の営業に注力したいので、東京でもコールトラッカーのお客様対応を担当する営業をアウトソーシングしようと考えました。

新規事業に営業リソースを割くために、既存事業の顧客対応をBCCさんのIT営業人材にお願いしました。BCC独自の教育プログラム（BCC-LaPTプログラム）で鍛えられ、営業に必要なスキルや気概が備わっている人材なので、すぐに業務をお願いすることができました。



導入前の課題

- ・新規事業の営業に注力したいが、既存顧客対応が手薄になってしまう
- ・市場の変化が速く、スピーディーに見込み客にアプローチする必要がある
- ・新規採用の営業担当者を教育する時間がなかなか取れない

営業アウトソーシング導入で課題解決に繋がったポイント

1



将来性のある新規事業に営業リソースを割くために、既存事業の顧客対応をアウトソースできた

2



BCC独自の教育プログラムで鍛えられているから安心して任せられることができた

3



短期間で営業を増員することができた

事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/comsq.html>





BM X活用事例のご紹介



BM X活用事例のご紹介



クラウド導入、VPN増強 をする必要があった

安心して任せられるマネージドサー ビス「BM X」とは？



株式会社ダンロップスポーツエンタープライズ

株式会社ダンロップエンタープライズは、プロのゴルフトーナメントの企画・運営を中心に、ゴルフイベントの開催、プロゴルファーのマネジメントなどを手掛けています。

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、災害のリスクも考え、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。そこで、より広帯域なネットワークの見直しを検討しなければならなくなったのです。

BM X Type Iはマネージド型SD-WANサービスであり、AWSやAzureなどのクラウドサービスとの接続が簡単にできるだけでなく、安定した通信環境を提供してくれるため、当社のクラウド環境への移行に柔軟に対応できる、まさに求めていたサービスでした。



導入前の課題

- ・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

主な導入サービス



BCCのネットワーク管理ソリューション
BM X Type I

2

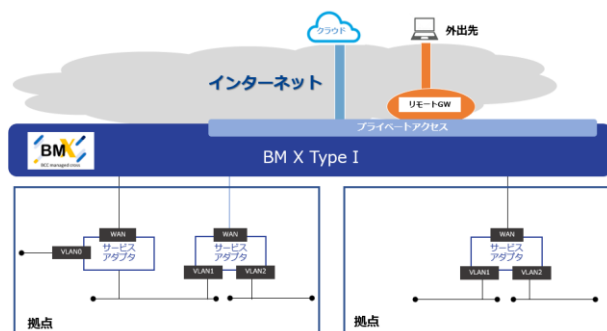


社内イントラ・ネットワーク
全般のご支援

3



リモート環境全般のご支援



事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/dse-dunlop.html>



BM X活用事例のご紹介



ネットワーク障害が起きるとビジネスの機会損失に直結する

属人化を脱却するBCCのネットワークサービスとは？



株式会社共和は来年に創業100周年を迎える製造メーカーです。一般の方には輪ゴム「オーバンド」が一番馴染みのある商品だと思いますが、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、幅広く多岐にわたる商品を展開しています。

以前の環境では高額な割にはスピードが出ないネットワークでした。新しい技術を使った提案をしてほしいと数社に声をかけ、BCCさんを選んだ理由は、当社の複雑な状況を踏まえた提案が出てきて、金額的にも一番納得できたことです。BCCさんならメーカーにとらわれない柔軟な対応をしてくれることも大きかったですね。おかげさまで、IP-VPNの切り替えはスムーズに進みました。

BCCさんは最後までフォローアップしてくれるところが、他社にはないメリットです。例えば、ネットワークのトラブルが起こった時に、詳細は伏せて「〇時に障害が発生しましたが、×時に復旧しました」とだけ報告があるところが多いですが、BCCさんは障害が起こった理由を含めた報告書と、改善提案まで出してくれます。同じ障害が起きないためにはどうすれば良いのか、一緒に考えてくれるので頼りにしています。



導入前の課題

- ・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
- ・ネットワーク状況を把握している社員が1人しかおらず、属人化からの脱却が必要だった
- ・社内技術者は開発側のエンジニアだったため、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。

主な導入サービス



BCCのネットワーク管理ソリューション
BM X Type I

2

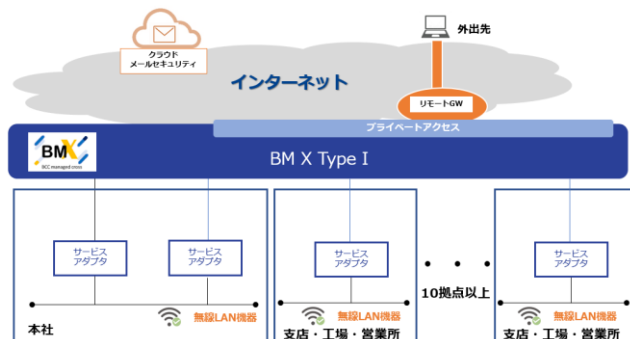


社内イントラ・ネットワーク
全般のご支援

3



リモート環境全般のご支援



事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/kyowa.html>



BM X活用事例のご紹介

スピーディーにネットワーク整備をする必要がある

管理を一元化できるマネージドサービス「BM X」とは？



吉田鋼業株式会社

吉田鋼業株式会社は、一言でいうと「鉄の会社」です。大きく分けて2つの事業があり、ひとつは建築用鋼材としての鉄を加工・販売しています。

2015年に基幹システムをリプレイスすることになりました。当時の基幹システムは担当者が独自で構築したもので、触れる人もその担当者しかいない状態で任せきり。いわゆるブラックボックス化していたものを、オープン化することになりました。以前の基幹システムではシンプルなデータのやり取りしかなかったのですが、拠点間ネットワークはISDNの専用線でつないでいましたが、リプレイスされるとデータ量が大幅に増加します。そのため、同時に拠点間のVPNを整備することになり、ここで初めてBCCさんに具体的な提案をしていただきました。

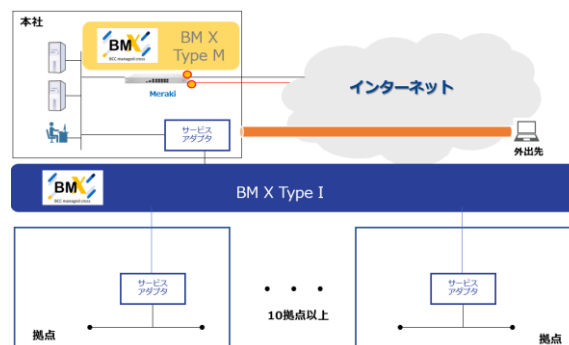
BCCさんにネットワークをお任せするようになってからは、新しい拠点はNTTの回線さえあれば長くても2～3週間でつながるようになりましたし、トラブルがあってもすぐに対応してくれます。停電した時は4時間以内に駆けつけます、と提案していただいたのですが、本当にその通りに来てくれて、とても助かりました。



導入前の課題

- ・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

主な導入サービス



事例の詳細は



<https://www.e-bcc.co.jp/case/yoshidakougyou.html>



