

# CISCO SYSTEMS CAPITAL

Case Study



日揮株式会社

<http://www.jgc.co.jp/>

## 「グローバルオペレーション」の強化を担う 新たなコミュニケーションインフラを構築 その導入を支えたファイナンス ソリューション

新しいコミュニケーションインフラの導入によるビジネス効果の向上を、より早く実現したい。

不安定な経済状況に対応し、予算 / 初期投資を抑えつつ新システムへの移行を進めたい。

日揮株式会社は、このような課題を克服するために、

シスコシステムズキャピタル株式会社のファイナンス プランを選択しました。

2008年に起きた金融危機の影響で、IT関連の予算を縮小せざるを得なくなった企業は多いと言われます。しかし一方で、事業の効率性を高め、ビジネスの成長を促すために、ITシステムの更改に取り組むことも重要です。石油やガスなどエネルギー関連を中核として、多様な分野で生産設備（プラント）の設計、調達、建設やプロジェクトマネジメントを担っているエンジニアリング企業の日揮株式会社は、日々の業務効率を改善し、多数のプロジェクト運営を一層スムーズなものにしたいと考え、2009年にコミュニケーションのインフラを刷新しました。

世界70カ国で2万件以上のプロジェクトを進めている同社の活躍は、まさにグローバルなものです。横浜の本社を基軸に、アジア、中近東、アフリカ、南米、東欧など各地とのやり取りは盛んに行われており、それを支える基盤としてシスコユニファイドコミュニ

ケーションを選択したのです。

これにより、電話の取り次ぎや伝言メモによるコミュニケーションロスの減少、地域を問わない円滑なコラボレーションの実現、電話システム整備に関するコスト削減など、さまざまな効果が期待されています。

新システムの選定では、その機能や効率性に加え、投資に関する要件がポイントとなりました。プロジェクトを進めていた時期と金融危機が起こった時期が重なったため、予算面の懸念をどのように払拭するかは難しい課題だったといえます。

今回のプロジェクトは、全社的に5,000台を超える電話を入れ替える大規模なものでしたが、設計から運用まで非常にスムーズに実施されました。そのファイナンス面を支えたのが、シスコシステムズキャピタル株式会社（以下シスコキャピタル）のリースプログラムです。

### PROFILE

#### 日揮株式会社

本社：神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-1  
創立：1928年（昭和3年）10月25日  
資本金：235億1,118万9,612円  
（2009年3月31日現在）  
従業員数：2,069名（2009年3月31日現在）  
売上高：450,911百万円（2009年3月期連結）

日本初のエンジニアリング企業として1928年に創立し、アジア、中近東、アフリカ、南米、東欧など世界各地で石油、ガス、石油化学といったエネルギー分野の国家プロジェクトに参画。医療、食品、福祉など幅広い事業分野にも携わり、高度なエンジニアリング技術と卓越したプロジェクトマネジメントで高い評価を受けている。新たな事業の構築提案や、オペレーション、メンテナンス、システムソリューションまでを含むトータルなサービスを提供しているほか、これまでの知見を生かした資源開発や新燃料事業にも取り組む。顧客の期待とニーズを的確に捉え、顧客の変革に合わせて自らも変革することを通して、世界のトップコントラクターを目指している。





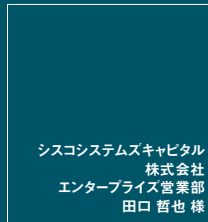
日揮株式会社  
エンジニアリング本部  
情報技術部  
部長  
丹治 紀夫 様



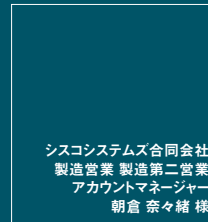
日揮株式会社  
エンジニアリング本部  
情報技術部  
企画グループ  
グループリーダー  
鈴木 茂明 様



日揮情報システム株式会社  
インフラ技術第2部  
部長代理  
長沼 智司 様



シスコシステムズキャピタル  
株式会社  
エンタープライズ営業部  
田口 哲也 様



シスコシステムズ合同会社  
製造営業 製造第二営業  
アカウントマネージャー  
朝倉 奈々緒 様



Case Study

## オペレーティング リースで初期投資を分散し、プロジェクトの実施と IT 予算の抑制を両立

日揮では、今回のコミュニケーションインフラ刷新にあたり、シスコキャピタルの「FMV リース（オペレーティング リース）」と「ユニファイドコミュニケーション特別キャンペーン」の2つを利用しています。

シスコユニファイドコミュニケーションを導入することになった経緯について、日揮株式会社 エンジニアリング本部 情報技術部 部長の丹治紀夫氏は、次のように語ります。

「既存 PBX の保守が終了し、入れ替えの必要が生じたことを受けて、弊社がテーマとしているグローバル オペレーション体制の強化を図るために、新たなコミュニケーション インフラの検討を始めました。社内アンケートの結果でも、電話の取り次ぎや伝言メモにまつわる時間を減らしたいという要望は多く、また設計・建設現場やジョイント ベンチャーのお客さまを含めた関係者のコミュニケーション、コラボレーションを支える環境整備は不可欠でした。

弊社は生産設備を持たず、人材をリソースとしてプロジェクトベースで事業を展開しており、頻繁にオフィス内の移動やレイアウト変更があります。その都度発生する工事や内線設定などのコスト削減も、重要な課題だったのです。

ネットワーク機器はすでにシスコ製品を用いており、グループ会社にはユニファイド コミュニケーションを導入しているところもありました。それらも踏まえて、本社のインフラとして改めてご提案をいただき、採用を決めました」

導入計画がスタートしたのは2008年の夏でしたが、同時期に起こった金融危機の影響から、同社も IT 関連予算の縮小を迫られることになりました。一方でスケジュールを遅らせるわけにもいかず、さまざまな検討を重ねることになりました。

エンジニアリング本部 情報技術部 企画グループ グループリーダーの鈴木茂明氏は、状況を打開する上でシスコキャピタルが非常に大きな役割を果たしてくれたと語ります。

「全社的に電話システムを刷新する以上、相応の投資になることは避けられません。初期投資をどのように行うかという懸念が持ち上がりましたが、シスコ キャピタルからオペレーション リースのご提案をいただいたことで、滞ることなくプロジェクトを進められました。初期投資が分散され、かなり減額できることは、大きな魅力でした」また、当時シスコキャピタルが提供していたユニファイド コミュニケーション特別キャンペーンを利用できた

ことも好評価に結びついたと、鈴木氏は付け加えます。

「実際の支払い開始は6ヶ月後という内容に、弊社の上層部も好印象を持ってくれました。

リース期間は、IT システムを見直すサイクルを踏まえて5年としましたが、技術の進歩が早く、スピーディな対応が求められるという観点からも、リースを選択してよかったと思います」

実際のシステム設計／構築を担当している日揮情報システム株式会社 インフラ技術第2部 部長代理の長沼智司氏も、シスコキャピタルのおかげでスケジュールは順調だったと振り返ります。

「金額面で大きなメリットがあると日揮側が判断して決定されたので、システムの主要な設計作業にすぐ取りかかることができ、非常に助かりました。お支払いや商流の面でも、特別な流れや手続きが生じることはなく、とてもスムーズにお話させていただきました」

今後は、国内外の現場同士での内線接続や、テレビ会議の効果的な運用促進など、新システムの持つ可能性を拡げていきたいと長沼氏は語ります。

「以前も IP 網に音声を載せることはしていましたが、レガシーな環境を



## 顧客に満足いただけるソリューションの実現を シスコグループ全体で支援

ベースにしていたので、単に伝送路を共有している程度でした。シスコユニファイドコミュニケーションになって、いろいろなアプリケーションと連携できる基盤が整ったので、IP電話の可能性をより多くの人に使って実感していただけるように裾野を広げていきたいと思っています」

また、グループ会社への導入や、グループ全体の電話番号体系の見直しといった計画もあるとのことで、丹治氏は新システムへの期待を語ってくれました。

「現在進めている新情報基盤の構築に合わせて、IP電話やWeb会議、テレビ会議などを標準的な仕組みとして組み込んでいこうと考えています。電話環境の整備が難しい地域でも、WANが通れば電話が使えるようになるIP電話の強みを生かして、建設現場とのコミュニケーション、コラボレーションを強化できればと思っています。

弊社の事業はマルチロケーションで進んでいますので、いわゆるバーチャルシングルオフィス、あたかもひとつの環境で作業しているようなワークスタイルを実現することは大きなテーマです。シスコユニファイドコミュニケーションを、その基盤として活用していきたいですね」

今回のソリューション導入をファイナンス面でサポートしたシスコキャピタルは、一般的なリースの他に、顧客により大きなメリットを提供できる独自のリースプランを持っていることが特徴です。エンタープライズ営業部の田口哲也氏は、日揮の要望を満たす最適なプランを提案できたと語ります。「日揮様はオペレーティングリースの利用と、キャッシュフローを来年度の処理にしたいというご要望をお持ちでしたので、弊社のFMVリースと、導入後最初の6ヶ月はお支払いが不要になるユニファイドコミュニケーション特別キャンペーンの2つをご提案させていただきました。併せてネットワーク機器のオペレーティングリースについてもご紹介させていただいたのですが、先の提案とともに喜んでいただけたのは何よりです」

シスコシステムズ合同会社 製造営業 製造第二営業 アカウントマネージャーの朝倉奈々緒氏は、シスコキャピタルの提案はとても効果的で、シスコ全体としてお客さまに貢献できたと高く評価しています。「弊社からご提供できるのはハードウェアをはじめとしたソリューションですが、ファイナンス面をシスコキャピタルが担ったことで、よりの確にお

客さまのニーズに応えることができたのは、営業担当として非常に嬉しかったですね。

日揮様のグローバルコミュニケーションインフラ構築という大きなテーマに対して、何をご提供すべきか最初は悩みましたが、打ち合わせを重ねながら詳細を詰めていくことができました。ご満足いただけるソリューションを実現できてよかったです」最後に田口氏は、シスコキャピタルならではの強みを交え、次のように語ってくれました。

「弊社はシスコグループならではのファイナンススキームをご用意しており、FMVリースやセーフティネット・エクステンジプランといった基本的なオペレーティングリースのほかにも、さまざまなご提案を行っています。残価のためにリプレースに踏み切れないお客さまや、ご予算の関係でプロジェクトを進めることができないお客さまに対しても最適なご提案を行います。

お客さまのニーズに合わせてフレキシブルに対応させていただきますので、気軽に相談ください。お客さまのビジネスを支える基盤を、シスコグループとして支援させていただきます」

# CISCO SYSTEMS CAPITAL

## シスコシステムズキャピタル株式会社

住 所：東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー

T E L：03-6436-6622 (代表)

設 立：2001年(平成13年)8月27日

資 本 金：6億円

主要株主：米国Cisco Systems, Inc. 100%出資

事業内容：総合リース業 他通信機器、周辺機器のリース、レンタル及びその他ファイナンスサポート  
及び中古品の販売

U R L：<http://www.cisco.com/jp/product/lease/>

シスコシステムズキャピタル株式会社は、シスコシステムズの製品・サービスにおけるさまざまなファイナンス サービスを日本のお客様にご提供いたします。柔軟なリース期間設定、解約オプションの提供、他社製品からの移行など、ユーザ企業の皆様に有利なファイナンス プログラムを提供するとともに、お客様のネットワーク投資に関するご相談を承り、最新のネットワーク・ソリューションで競争力強化のお手伝いをいたします。

©2009 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco, Cisco Systems, および Cisco Systems ロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。

本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用はCiscoと他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(0809R)

この資料の記載内容は2009年11月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズキャピタル株式会社

<http://www.cisco.com/jp/product/lease>

〒107-6227 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー

TEL：03-6436-6622

電話でのお問い合わせは、以下の時間帯で受付けております。

平日 10:00~12:00 および 13:00~17:00