



三井不動産リアルティ株式会社

業種：不動産業

全国250拠点に配布した3500台のiPhoneのセキュリティをMobiConnectで確立

グループ会社と合併し、全国250拠点、グループ社員数4000名を擁する会社となった三井不動産リアルティ株式会社。全国に広がる拠点とそこで働くグループ社員をひとつに結ぶため、コミュニケーションインフラの刷新が急務となった。そうした取り組みの一環として、3500台のiPhoneを導入して全国の総合職社員に配布。セキュリティとコントロールを担うのは、InventitのMDM製品MobiConnectだ。

Mission

- 情報を安全に活用するため不要なアプリのインストールを禁止
- ユーザによる勝手な機能制限解除を防止
- カスタマーサポートを含めユーザへの日本語でのサポートを重視

Solution

- MobiConnectにより不要な機能を停止、AppStoreの利用も禁止
- Inventit社独自の構成プロファイル削除禁止機能により、ユーザーによる設定変更を防止
- 国内開発、国内スタッフによるサポートを実施



三井不動産リアルティ株式会社
情報システム部
システムグループ
グループリーダー
齊藤 宜史 氏



三井不動産リアルティ株式会社
情報システム部
システムグループ
主査
青木 健太郎 氏



企業プロフィール



三井不動産リアルティ株式会社

1969年設立。「三井のリハウス」で知られる不動産仲介事業と「三井のリパーク」で親しまれる駐車場事業を主力事業とする。2012年にグループ会社5社を吸収合併し、三井不動産販売株式会社から現在の社名となる。

東京都千代田区霞が関3丁目2番5号
URL : <http://www.mf-realty.jp/>

現場で情報をより活用するための前提となる セキュリティをMobiConnectで確保

合併により全国の拠点、社員を 結ぶコミュニケーションが課題に

三井不動産販売株式会社が各地域のリハウス事業子会社5社を統合、三井不動産リアルティとして生まれ変わったのは2012年4月のこと。全国約250拠点、社員は4千名を超える規模となった。その新体制構築において課題とされたのが、緊密なコミュニケーションの実現だった。

「事業所を全国に展開しているうえに、物件を探したり現地を案内したりと、不動産事業はどうしても外出が多くなります。そのため、本社で決めた方針を全社に伝達したり、社員同士でコミュニケーションを取ったりするためのインフラをきちんと整備しなければ、社内のコミュニケーションが円滑に進まない恐れがありました」

スマートフォン導入のきっかけをそう振り返るのは、三井不動産リアルティ株式会社 情報システム部の齊藤 宜史氏だ。2012年の合併当時に社員が使っていたのはフィーチャーフォンと呼ばれる従来型の携帯電話であり、通話を中心に利用されていた。これをスマートフォンに置き換えるプロジェクトがスタートした。その当時、PCをはじめほとんどの情報デバイスの持ち出しが禁じられていた。かつては、リスクに見合うセキュリティ対策やコントロールが難しかったためだ。しかし最近ではセキュリティ技術、コントロール技術が進化し、状況が変わっていると齊藤氏は言う。

「社内の一部ではiPadの試験導入も進んでおり、これらのデバイスを安心して持ち出せるテクノロジーが確立されていることを実感していました。同様のテクノロジーを使ってスマートフォンをコントロールできると確信し、スマートフォンの導入に取り組みました」

機能性の高さ、導入時や導入後の 日本語でのサポートが決め手

スマートフォンの導入にあたり、やはり焦点となったのはセキュリティ確保やコントロールの手法だ。セキュリティの観点から機種はiPhoneと決まったが、業務に不要な機能を制限し、セキュリティリスクを最小限に抑える対策も施さなければならない。

「iPadの試験導入で、MDM製品の役割や重要性については理解していました。また、それらのプロジェクトのいずれにおいてもInventit社の



MobiConnectが使われていたのも、その存在も以前から知っていました」

MobiConnectを知ってはいたものの、導入決定までには綿密な要件定義と他社製品比較を行ったと三井不動産リアルティ株式会社 情報システム部の青木 健太郎氏は明かしてくれた。特に気にしたのは、ユーザに勝手に設定を変更させないこと、運用後にシステム管理者が安心してサポートを受けられることの2点だったと齊藤氏が補足する。

「iPhoneでは構成プロファイルを削除すれば制限を回避できます。しかし選定当時、構成プロファイルを削除できないように設定できるMDM製品は、MobiConnect以外に見つかりませんでした。また多くのMDM製品が海外製で、日本語でのサポートを十分に受けられる状況でもありませんでした。そんな中、MobiConnectは資料もカスタマーサポートも日本語で提供されており、安心して使えると感じました」

MDM製品は海外製が多く、緊急時のサポートに不安があったため、日本語で質の高いサポートを受けられることが非常に重視されたのだ。実際のサポート力については、導入時に青木氏自身も身をもって経験している。

「MDM製品を自身で設定するのは初めてだったので、設定画面の使い方や項目名に慣れるまでは色々と支援をお願いしました。実際に来社してもらい、設定画面を見てもらいながらレクチャーしてもらうこともできたので、結果としてはスムーズに導入できました」

安全性が確保されたからこそ 情報活用の推進に取り組める

2013年3月、約3週間という短期間のうちに全国に3500台ものiPhoneが展開された。まずは社内のメール、スケジュールがiPhoneに向け

て開放されている。

「導入から4ヵ月が経過したところですが、興味を持っている社員が他社のスマートフォン導入事例などを見て、すでにさらなる活用の要望が出始めています」

齊藤氏はそう言い、現在挙げられている要望を紹介してくれた。多いのは、社内の業務システムを社外でも使いたい、iPhoneで承認業務ができるようにしてもらいたいなどの意見だという。「こうした要望を元にiPhoneの活用範囲を広げ、現場での活動を直接的に支援することができる仕組みを整えていきます」

今後、実際に現場で使われていくうえで、もっと色々なアイデアが出てくるだろうと青木氏。現場からのアイデアをいかにスピーディにカタチにしていけるか、ビジネスにつながる情報活用の仕組みをどれだけ提供できるかが、情報システム部に求められているという。

「スピードや手軽な活用も重要ですが、それらはすべて安全性が確保されたうえでのこと。重要情報を多く扱う訳ですから、まず安全性が確保されなければ、情報を活用できません。守りをしっかり固めながら情報を活用していくためのパートナーとして、Inventit社には今後も期待しています」

三井不動産リアルティの情報活用を進める影の立役者として、齊藤氏がInventitに寄せる期待は大きいようだ。