

これからのスタンダード、先進の企業コミュニケーションシステム

会社プロフィール

- マクセル株式会社
- 本社：東京都港区
- 資本金：122億円
- 設立：1960年9月
- 取締役社長：千歳 喜弘
- 連結従業員：連結：4,053名
- 事業内容：エネルギー、産業用部材および電器・コンシューマー製品の製造・販売



▲東京本社



▲京都事務所

導入時期

- 2015年5月

ユーザー数

- 500ユーザー（携帯電話を含む）
将来的に2,000ユーザー

ユーザーコメント



総務 大坪様

クラウドPBXの導入、ソフトバンクのFMC（ホワイトオフィス）との連携、各拠点との内線化など、当社としては初めての導入でした。導入6ヶ月経ちますが、非常に便利に使えます。

アイルネットに、運用を全て任せ、これまでより手間無く案視して運用できております。今後も、携帯電話はFMCへの切り替え、各拠点のPBXをクラウドPBXへのリプレイスにより、社員の生産向上と電話の運用、管理の機動性を向上させていきます。

経営課題として、全社社内電話システムの変革のためにクラウド電話システムを導入。安価で便利になったIPフォンと携帯電話で社員の生産性と管理、運用の機動性を向上。

マクセル株式会社（以下、「マクセル」という。）は、1960年の創業以来、国内初のアルカリ乾電池を生産することから始まり、カセットテープ、フロッピーディスク、ビデオカセットテープ、CD、DVDのトップメーカーとして、グローバルにビジネス展開をしている。

1997年に東京・大阪証券取引所市場第二部に上場、1980年に東京・大阪証券取引所市場第一部に上場、ビジネスを大きく拡大している。海外拠点も、1979年に米国に生産拠点「Maxell America Incorporated」（アトランタ）を設立、翌年の1979年には、英国に販売拠点「Maxell (U.K.) Limited（現Maxell Europe Ltd.）」を設立し、1989年にマレーシアに生産拠点「Maxell Electronics (Malaysia) Sdn. Bhd.」を設立グローバルへの展開を急加速している。

コンピュータテープ、光学レンズ、磁気カード、ICカードの製造、リチウムイオン電池などの産業用製品も積極的に開発、販売している。

個人向け商品としては、乾電池と磁気テープ（VHS・オーディオカセット「UR」）や追記型DVD（DVD-R・DVD-RAM）など等のデータメディアが特に知られている。このうち、DATやDDS等のデジタルデータ記録用磁気テープメディアからは既に完全撤退。また、CD-R/CD-RW、追記型DVD・BD-Rやミニディスク等、光ディスクの自社生産からは撤退しており、台湾メーカーなどに生産委託を行ったOEM製品を「Maxell」ブランドで発売している。

なお、「マクセル」の社名は、創業製品である乾電池のブランド名「MAXELL（Maximum Capacity Dry Cell＝最高の性能を持った乾電池）」に由来している。

■ 東京本社の移転、携帯電話の入替えに伴い、全社社内電話システムの見直しを検討、各社の提案の中からiスマート Biz を選択

マクセルの国内拠点は、東京本社と全国に工場、営業所があり、それぞれ、従来型のPBXがあり、構内PHSと固定電話機を利用していた。東京本社は、固定電話機約50台、構内PHSを約50台、携帯電話を約50台の合計約150台を運用していた。検討にあたり、従来通り、構内PHSを使い続けて、携帯電話との2台持ちするか、携帯電話をビジネスフォン代わりとして1人1台にするかであった。

そこで、既存の業者、通信会社等複数の会社から提案を募り、コンペを行うこととした。提案は、各拠点にPBX、構内PHSを従来通り利用する案、既存の携帯電話と固定電話回線を通信会社のFMCサービス（携帯電話と固定回線間が内線番号で無料通話にするサービス）で内線化する案等、様々な案があった。

その中で、アイルネット社の案は、PBXを拠点に設置する必要がないクラウドPBXであった。特徴としては、モバイルと固定電話回線は内線で電話がかけられ、電話設備のメンテナンスは、アイルネットが遠隔で行う案である。モバイルは、通信会社が提案す携帯電話と内線で、価格面でもPBXを購入する提案より安いことから、アイルネット案を採用することとなった。

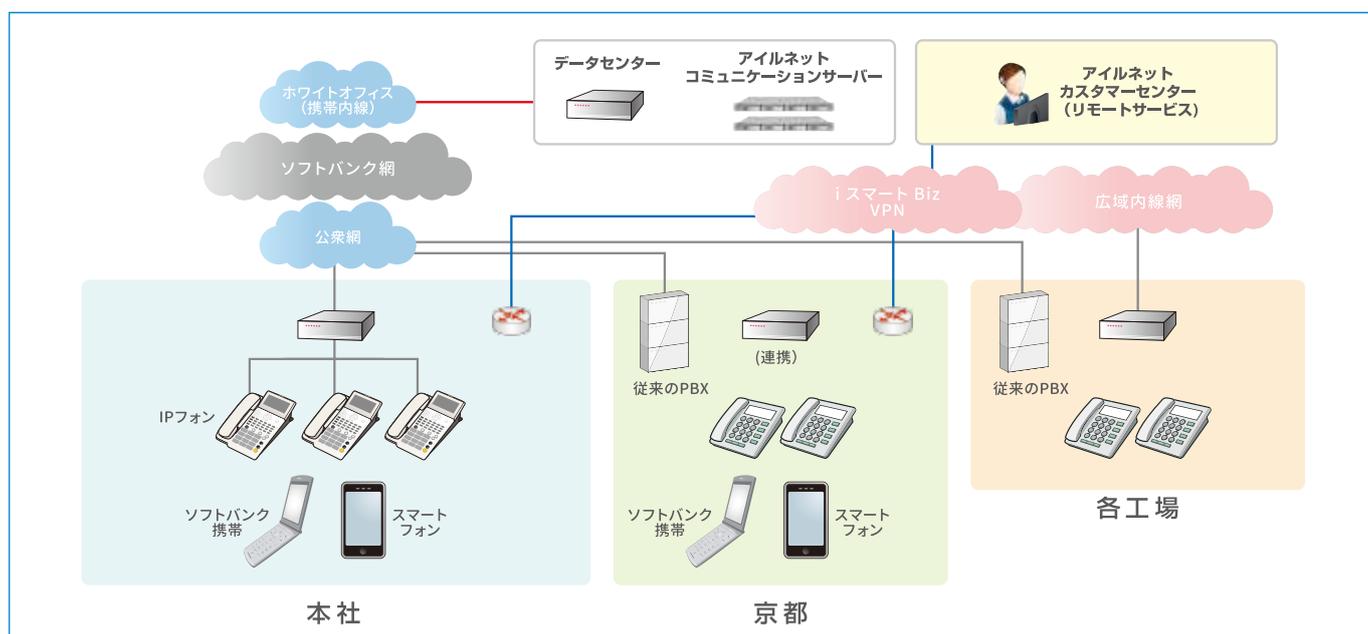
■営業は、携帯電話を一人1台、ビジネスで利用

営業の電話機は、一人1台として携帯電話を配布し、社内の電話機として便利に利用することとした。社員の電話番号は、従来の080/090の携帯電話番号の番号に加え、会社の部署の番号で発着信ができるようにした。また、国際電話についても、携帯電話から発進しても、固定回線を使って発信するため、大幅なコスト削減を実現ができた。

■各拠点とも内線連携

アイルネットの提案は、各拠点との内線連携についても、既設の設備との接続を実現できる点が優位であった。クラウドPBXがあるデータセンターに、FMC回線を引き、携帯電話を内線電話機として利用できるとともに、京都にあるPBXを経由して、全国の拠点と内線連携できるように構築した。

□システムイメージ構成図



導入前の問題点とやりたいこと

- 各拠点のPBX、構内PHSシステムが老朽化し更新が必要。
- 構内PHSは、アンテナ等の設備費が高く代替手段を探していた。
- 営業部門を中心に利用している携帯電話をもっと活用したい。
- 自社内にPBXを設置せずに、レンタルサーバーの仕組みを構築したい。
- 固定IPフォンに人事異動での電話工事費をなくしたい。

選定理由

- 初期費用が安く、月額の利用料のみで構築できる。センターサーバーの利用で拠点にPBXを設置しない利用ができる。
- 携帯電話がビジネスフォンの代わりになり、一人1台で利用できる。
- FMCの導入で、社内通話の完全無料化を実現できる。
- 電話機の設定変更が必要な時は、メールの指示だけで、リモートで変更できる。

販売パートナー