

イルネットクラウドPBX iスマートBiz 導入事例

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

導入前の問題点とやりたいこと

- 構内PHSシステムが老朽化し更新が必要。
- 固定電話の取次ぎ転送をしたくない。
- iPhoneを導入して社員とお客様の直接電話にしたい。
- PBXや電話システムの保守費用を削減したい。
- 電話機の移設をLANで簡単にに行いたい。

選定理由

- 導入コストが安い。
- 営業対応が良い。
- iPhoneが使って、固定電話機やPHSを大幅に減らせる。
- 電話機の設定変更がメールで簡単に依頼できる。

導入時期

- 2014年11月

ユーザー数

- 300ユーザー（iPhoneを含む）



▲滋賀本社



▲東京営業所

会社プロフィール

オプテックス株式会社

- 本社：滋賀県大津市
- 資本金：27億9,827万円（2015年12月31日現在）
- 設立：1979年5月
- 連結売上：278億円（2015年12月31日現在）
- 代表取締役社長：小林 徹
- 連結従業員：1287名（2015年12月31日現在）
- 事業内容：防犯用センサ製造、販売
自動ドア・シャッター用センサ製造、販売
FA用センサ製造、販売
温度計測、濁度等センサ等製造、販売
システムソリューション販売

10年経過した構内PHSを撤去し、 最新のiPhoneによるクラウドPBXを導入。 本社、営業所のPBXを撤去し、 機動的に社内電話設備を運営できる仕組みを実現。

オプテックス株式会社（以下、「オプテックス」という。）は、1979年の創業以来、世界初の遠赤外線利用による自動ドア用センサの開発に始まり、センサの世界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。1991年に店頭公開、2001年に東証二部に上場、2003年東証一部上場と、ビジネスを大きく拡大している。海外拠点も、1985年には米国カリフォルニア州に現地法人を設立、1989年にドイツに合弁会社設立、1991年に英国法人、1994年に香港法人、1995年からは中国での生産委託開始と、グローバルへの展開を急加速し、海外での売り上げが全体の70%近くを占めるグローバルカンパニーである。

世界トップシェアの自動ドア用センサに加え、売上の50%を占める防犯用センサ、FA用センサ等、様々なセンサを手掛ける。『安全・安心・快適』を合言葉に、独自のアイデアと確かな技術力で解決手段を提案する卓越した企業である。2004年に完成した滋賀本社は、琵琶湖畔に位置し、そのエントランスや建物のデザインからリゾート施設を彷彿させる。カヌー教室や、関連会社で運営するプール、スポーツジム施設も併設し、従業員が自由な発想で、伸び伸びと新しいアイデアを生む理想の環境を提供する。

10年経過した電話システムのリプレースを検討、 各社の提案の中からクラウドPBXを選択

オプテックスの国内拠点は、滋賀本社と東京営業所である。それぞれ、従来型のPBXがあり、PHSと固定電話機を利用していた。滋賀の本社は、固定電話機 約140台、構内PHSを約240台の合計約380台、東京営業所は、固定電話機約30台を運用していた。検討にあたり、議論としては、固定電話機の取次ぎ転送を極力減らす方法として、携帯電話をうまく利用できないかということであった。

そこで、既存の業者、電話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、構内PHSを従来通り利用する案、電話会社のFMCサービス（携帯電話と固定電話を内線番号による無料通話にするサービス）を利用する案等、様々な案があった。PBXについては、多くの会社が、従来通りのPBXを購入設置する方式を提案してきた。

その中で、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サービスであった。特徴は、①クラウドの機能で固定電話から携帯電話に内線番号で発信できること、②電話機の保守費用が安く、設定変更等のメンテナンスは遠隔で行えること、③iPhoneが使えることであった。価格面でも、従来型のPBXを購入するも安く導入できることがわかり、最終的にイルネット案を採用することになった。

■ iPhoneを一人1台、ビジネスで利用

電話機は、iPhoneを一人1台配布し、社員の電話機として利用することとした。社員とお客様の連絡用には080/090の携帯電話番号を利用することで、会社の固定電話機への着信を大幅に減らすこととした。このことで、固定電話機からの取次ぎ転送を極力減らすことができた。結果として、固定電話回線は、従来の代表電話番号等のみ着信専用として利用することとなった。会社の固定電話機への着信したときは、そのまま社員のiPhoneに内線番号で転送する仕組みも導入した。

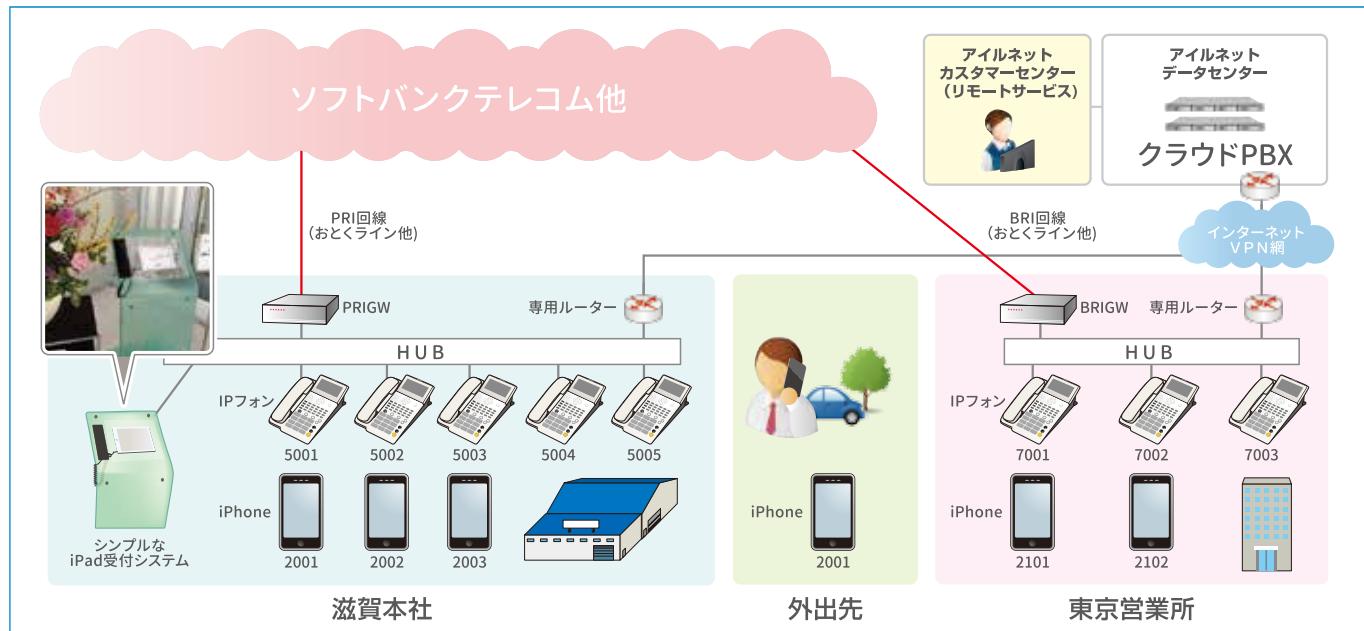
内線番号体系も見直し、滋賀本社のIPフォンは、5×××と6×××、東京営業所のIPフォンは7×××、iPhoneは、2×××、4×××と分かりやすくした。また、保守費用も安くなり当初の期待通りの効果を実現できた。

■ 情報システム部門と総務部門の連携で スケジュール通りに導入

導入は、初めに東京営業所、1週間後に滋賀本社に行った。社内のLANは、音声とデータが混在するため、予め音声用は、音声専用のセグメントにIPアドレス体系を分離して導入した。これは、データ通信と音声通信の障害切り分けを簡単に実施できるようにするためである。導入手順としては、初めにクラウドサーバーと接続するための音声用のVPN回線を開通させ、その後、VPNルーターとLANを接続、最後にPoE HUB経由LANにIPフォンを接続した。導入当日は、外線を既存のPBXからはずして、新設する外線ゲートウェイに接続するだけであり、スムーズに開通できた。予想以上に、簡単、シンプルで、当初の期待通りの導入成功となつた。

受付電話機も、老朽化した大型の専用受付システムから、iPADを利用したシンプルな最新のシステムに変更し、すっきりさせることができた。

□システムイメージ構成図



□利用シーン

会社代表の着信をiPhoneに無料内線転送



内線5001

内線2001

外出先