

アイルネットコミュニケーションサーバー™ (iCS) 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

- 固定電話、携帯電話を含めたトータルの電話代が高い。
- 営業所を含めた電話機・システムの一元管理ができていない。
- 社員の移動に伴う、機動的な電話機の移設、増設、内線番号の変更ができていない。

選定理由

- 社員間通話が無料になり、トータルの電話代が削減できる。
- 全社一元管理の仕組みが構築できる。
- 運用を全て委託でき、電話一本のアフターサービスが充実している。

導入効果

- 社員間通話、社外通話含め、トータルな電話代が削減できた。
- 本社で全社の電話管理が可能となった。
- 電話一本で、手間がかからず移設対応ができるようになった。

導入時期

- 2006年8月から2007年3月

ユーザー数

- 85人



会社プロフィール

- 上田株式会社
- 本社：東京都台東区
 - 資本金：2,050万円 (2008年9月現在)
 - 売り上げ：107億1,000万円 (2006年5月期実績)
 - 代表取締役社長：上田知弘
 - 就業人員：100名 (2008年9月現在)
 - 事業内容：塗料販売事業ならびに塗装工事、補修工事、塗装設備設置工事などの工事請負業 <http://ueda-kk.com>

全社一元管理の仕組みを構築し、携帯電話を含めたコスト削減と電話設備の柔軟な移設、増設を実現。

関西ペイント株式会社の特約店である上田株式会社（以下、上田）は、自転車、建設機械を中心に塗料の卸売業を全国規模で展開している企業である。近年は、塗料販売も顧客からの要望に沿った迅速できめ細やかな対応が要求され、現場営業マンが携帯電話を利用して営業活動を行うシーンが増え、それに伴う電話代増大をどう解決するのが課題となっていた。

最新の技術によって、初期費用をかけずに、電話代削減と運用の手軽さを両立できるiCSクラウドサービスを選択。

上田は、2006年から社内情報処理システムの抜本的な改革を企画し、社内の検討を進めてきた。システムの更改には、サーバーによるデータの一括管理、販売管理システムの改定、社内LANの入替が予定されていたが電話システムは含まれていなかったそんな中、iCSクラウドサービスから、電話代の削減と全社的な管理の仕組みを実現するIP電話システムの導入提案があり、以前より、携帯電話を含めた電話代のコスト削減、営業所管理から本社一括管理への移行も検討する必要があると感じていたことから、更改予定に含め検討を進めていくこととした。



導入責任者 宮里 恭子氏

IP電話システム導入の決め手は、膨大に存在する電話加入権の集約と、社内間通話が無料になること。またiCSクラウドサービスは、これまでの電話システムに比べPBXが不要となり、IP電話機を「さす」だけの手軽さが売りのシステムであり、導入時の専門的なシステム設計や導入後のシステム管理も不要であり、電話1本でのアフターサービスも魅力的であった。

今回、社内LAN構築時の配線作業にIP電話システム導入を合わせることで、初期費用をかけずに導入でき、ダイヤルイン番号利用による業務効率化、本社一括管理が実施できること等より、メリットがあると判断した。

iCSクラウドサービスは、大手の企業に導入実績のあるアイルネット社の信頼性の高い汎用大型IP-PBXを、100名程度の規模の会社でも無理なく、手間をかけずに利用でき、上田の電話利用ニーズを忠実に実現できるサービスであったため、営業所の電話設備が故障したタイミングで、本社、大阪、小山の3箇所を第一段階の導入拠点とし、iCSクラウドサービスを採用した。導入は、予想より簡単で、NTTのBフレッツ開通後、社内に電話機を設置するだけで即日開通した。社内LAN構築作業に合わせ、他営業所にも順次敷設し、8ヶ月をかけて全社導入を実現した。

導入前の問題点

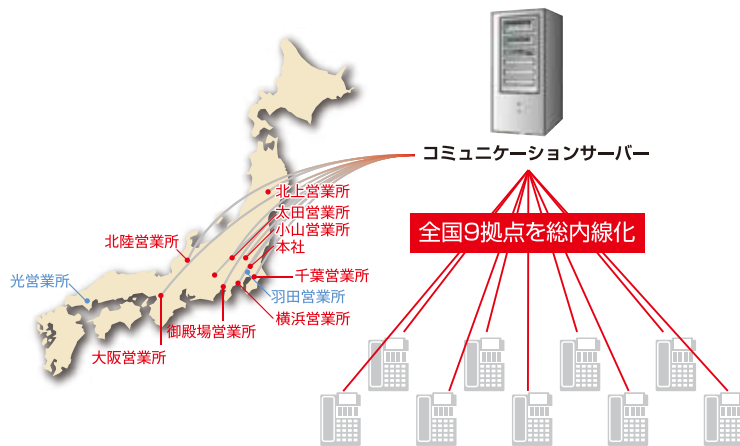
全国の営業所への連絡が多く、
長距離電話をかけるため、
電話代が高くなってしま



- 固定電話、携帯電話を含めたトータルの電話代が高い。
- 営業所を含めた電話機・システムの一元管理ができていない。
- 社員の移動に伴う機動的な電話機の移設、増設、内線番号の変更ができていない。

導入効果

全国9拠点を総内線化。
社内電話を無料化し、電話代を気にせず、
お客様へのきめ細かな販売体制を実現。



- 拠点間の通話を無料化、お客様への通話も全国一律の安い料金となり、電話代を大幅に削減できた。
- 不要な電話回線を削減し、毎月の基本料金を削減できた。
- お客様のご要望を、現場担当営業から上長、本社に正確、タイムリーに伝達できるようになった。
- 本社と各営業所において、電話代を気にせず、丁寧なコミュニケーションが実現でき、より密な連携による円滑な運営ができるようになった。
- 固定電話に加え、携帯電話の管理方法も見直し、本社一元管理とすることで、携帯電話代も大幅に削減できた。
- IP電話機の電話帳機能、ダイヤルイン機能の利用により、直接、必要なときに、電話を受けることができるようになった。

USER'S COMMENT

宮里氏の コメント

この間も、大阪の営業所長と1時間も話してしまいました。
電話代がゼロなので、ゆっくり、じっくり、お互いに納得できるまで
コミュニケーションできました。
便利になって安くなるとはこういうことなのですね。

コミュニケーションサーバー
クラウドサービスを選ばれた理由は？

- 導入月から、電話代の削減効果が期待できる。
- PBX不要で、自社でわずらわしい電話システムの管理が必要ない。
- LANさえあれば、電話機をさすだけで、簡単に導入できる。
- アフターサービスも電話一本で充実している。

販売パートナー