

「人づくり」に欠かせない円滑なコミュニケーションの実現と 将来の機能拡張を見据えて シスコ ユニファイド コミュニケーションを導入



株式会社ニチゾウテック

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

技術サービス業（技術コンサルティング、エンジニアリング、メンテナンス）
従業員数：330名（単体）/542名（連結）

導入ソリューション シスコ ユニファイド コミュニケーション

非破壊検査をはじめトータルな技術サービスを提供しているニチゾウテックは、PBXの老朽化に伴い、日立造船グループの内線電話網に依存していた従来のシステムを一新。シスコのユニファイド コミュニケーションにより、全社的なシステム基盤を構築した。

導入前の課題、検討事案

- ・老朽化したPBXに代わり、将来性を見据えて電話システムをフルIP化
- ・各地にある事業部との連携を強化するインフラの構築
- ・日立造船及びグループ会社内線電話網との接続にも対応する柔軟性
- ・システムの統一による運用管理面のコスト削減
- ・事業部間の円滑なコミュニケーション及び効率化の実現

導入効果

- ・グループ内線電話網に依存しないことで、事業部間で安定したコミュニケーションインフラを実現
- ・事業部や現場との円滑なコミュニケーション及び効率化の実現
- ・将来的な機能拡張にも容易に対応可能

1 導入のきっかけ——既存PBXの老朽化

「技術コンサルティング」「エンジニアリング」「メンテナンス」の3つの事業領域を総合的に行い、設計からメンテナンスまでトータルな技術サービスを提供し、各業界から高く評価されているニチゾウテックは、PBXの老朽化に伴い、これまでの日立造船グループの電話回線網に依存していたシステムの見直しを検討。各事業部や現場との連携をより強化するためにシスコのユニファイド コミュニケーションの導入を選択した。

・機能強化や拡張性の面からも、将来の発展を支えるインフラの基盤として優れていたなどが挙げられる。

3 導入プロセス——既存システムとの接続に成功

新システムに完全に置き換えるだけでなく、日立造船及びグループ会社との電話内線網に接続する必要があった。その構築過程で苦労したが、シスコやシスコ販売パートナーとの連携により、問題なく導入することができた。

2 シスコを選んだ理由——フルIPの電話システム、将来を見据えた機能の拡張性

新しいインフラの導入に際して、シスコを選択した理由としては

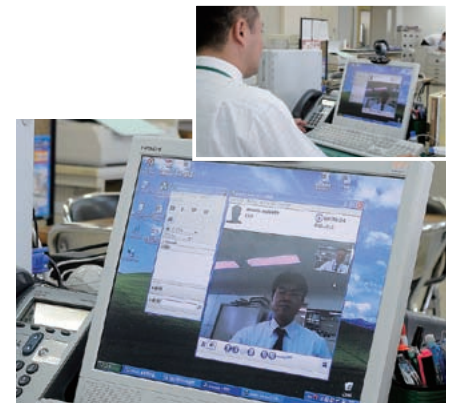
- ・事業部ごとのつながりをより強化するため、全社的に統一された基盤となる堅牢なシステムを求めており、それに合致していた
- ・本社と他の事業部で交換機の仕様が異なっていたため、オープンなシステムを必要としていた
- ・コミュニケーション インフラとして長期的な観点で、投資効果を見込めるものであれば積極的に投資したいと考えていた

4 導入効果——利便性が向上し、管理も容易に

電話システムについては、特に問題なく運用している。従来の電話内線網では、専用線で直接つながっていない事業部とのやり取りがスムーズに行えなかったことがあったが、そういった問題が解消された点は社内でも好評だという。また、従来は事業部によって交換機が異なっていたため、別々の業者による内線工事が必要だったが、導入後は不要になり、内線番号の運用管理も容易になった。

5 今後の展開——「人づくり」のための、シスコユニファイドコミュニケーションのさらなる活用

今後の展開として、全国各地にある事業部とのコミュニケーションをより円滑に行うためにユニファイド コミュニケーションの拡張を検討している。統合化されたコミュニケーション インターフェイスであるシスコ ユニファイド パーソナル コミュニケータを中心とした、ビデオ会議システム、プレゼンスの導入を検討している。また、無線 LAN と無線 IP フォンを組み合わせたデュアルフォンの導入も検討している。



▲シスコ ユニファイド パーソナル コミュニケータの利用イメージ

導入の経緯

PBX の老朽化とグループの内線電話網に依存していたシステムからの脱却

各種構造物の非破壊検査をはじめ、安全性や健全性の評価・診断を行う「技術コンサルティング事業」、生産設備から各種プラント関連機器・装置まで、設計・製作・据付を行う「エンジニアリング事業」、各種機械・装置の保守・点検・整備とともに運転管理も担う「メンテナンス事業」の3つの事業を柱に、1,000社以上の顧客との取引があるニチゾウテックでは、全国各地の事業部や現場とのコミュニケーションは欠かすことのできない重要なポイントである。そこで、既存のPBXの老朽化により電話システムを一新するにあたって、各事業部や現場とのコミュニケーションをより円滑に行えるように、インフラ基盤の見直しを図ることになった。

代表取締役 取締役社長の菱川道生氏は、今回シスコのユニファイドコミュニケーションの導入を選択するに至った経緯について次のように語った。

「弊社は、日立造船株式会社を親会社に、日立造船非破壊検査株式会社として1975年に設立し、1986年に日立造船技術研究所の構造技術部門と、大阪ニチゾウメンテナンス株式会社、広島ニチゾウメンテナンス株式会社、舞鶴ニチゾウメンテナンス株式会社、九州ニチゾウメンテナンス株式会社が大同団結し、株式会社ニチゾウテックとして新たにスタートしました。そういった経緯もあり、各事業部を

つないでいた従来の電話システムは、日立造船グループの内線電話網に依存する形で構築されていました。これは日立造船グループの一員として動いていく分には便利でしたが、各地にある事業部とのやり取りは日立造船グループの内線を通じて行うことになるため、事業部間のコミュニケーションがスムーズに行えないこともありました」

さらに、「事業部によってPBXの機種や保守ベンダーが異なり、端末の追加が円滑に行えないといった管理面での問題も抱えていました。また、そういった状況の一方で、PBXの老朽化によりシステムを変更する時期になったものの、買い換えるとしても従来使用していた機器と同じ機器がないという問題もありました。これらがたまたま合致したこともあり、全社的な1つの基盤となるシステムを構築すべく、まずは電話システムとしてIP電話の導入に踏み切りました」と続けた。

菱川氏はまた「弊社ではプラント設備や生産設備など現場での仕事が多いため、例えば社内にあるデータを利用したいとしても現場にコンピュータが必ずしもあるわけではなく、山奥などの携帯電話が通じない現場に出かけていくこともあり、円滑なコミュニケーションがなかなか思うように取れないといったことがありました。そのため、現場からは会社の電話と携帯電話がいついっしょになったデュアルフォンや、メールや音声だけでは伝わりにくい部分をサポートできるビデオ会議システムのようなものがほしいというニーズもあり、そういった面からも将来の発展を支えるインフラの基盤として、機能強化や拡張性に優れているユニファイドコミュニケーションの導入は間違っていなかったと思います」と語った。



株式会社ニチゾウテック
代表取締役 取締役社長
菱川 道生 様

導入プロセス～ 導入効果

社内への事前説明が大変。成果を実感できるのはこれから

「導入前にはシスコをはじめ複数の提案をいただきましたが、IP電話そのもののイメージが思いつかず、IP電話とはどういうものなのかというところから理解していかなければなりませんでしたが」そう語るのは、業務本部 総務部長の山本憲夫氏だ。

山本氏は「デモや説明を聞いて便利だということがわかって、今度は社内に対して、電話の置き換えでなぜIP電話にするのか、将来の発展を支えるインフラの基盤というのがなぜこれが基盤になるのかということを理解させ、説得するのが一番大変だった」と導入前を振り返った。

また、実際の導入工程での苦勞について、業務本部 総務部 IT担当課長の稲岡誠氏はこう語った。

「社内のインフラ基盤を一新するといっても、新システムに完全に置き換えるのではなく、親会社の日立造船株式会社をはじめ、他のグループ会社とのつながりはそのままにしておく必要がありました。既存の専用線を維持したまま電話内線網に接続しなければなりませんでしたが、同じ内線網でも本社と他の事業部ではつなぎ方が違い、交換機の仕様も異なっていたため、その工程で結構時間がかかり、苦勞されたと思います」

導入による効果については「始めか



株式会社ニチゾウテック
業務本部 総務部長
山本 憲夫 様

ら、「業務を効率化する」、「コミュニケーション手段を劇的に変化させる」、などの大命題を掲げて新システムの導入に取り組んだということではなく、まずは電話システムのフル IP 化からスタートしました。まだ導入したばかりなので成果が出るのはこれからですが、事業部間のコミュニケーションがスムーズになったことは社内でも好評で、今のところ特に問題なく利用しています」(菱川氏) とのこと。

デュアルフォンやビデオ会議システムなど個別のニーズについては、今後そういった機能が必要になったときに順次満たしていきたいという。



今後の展開

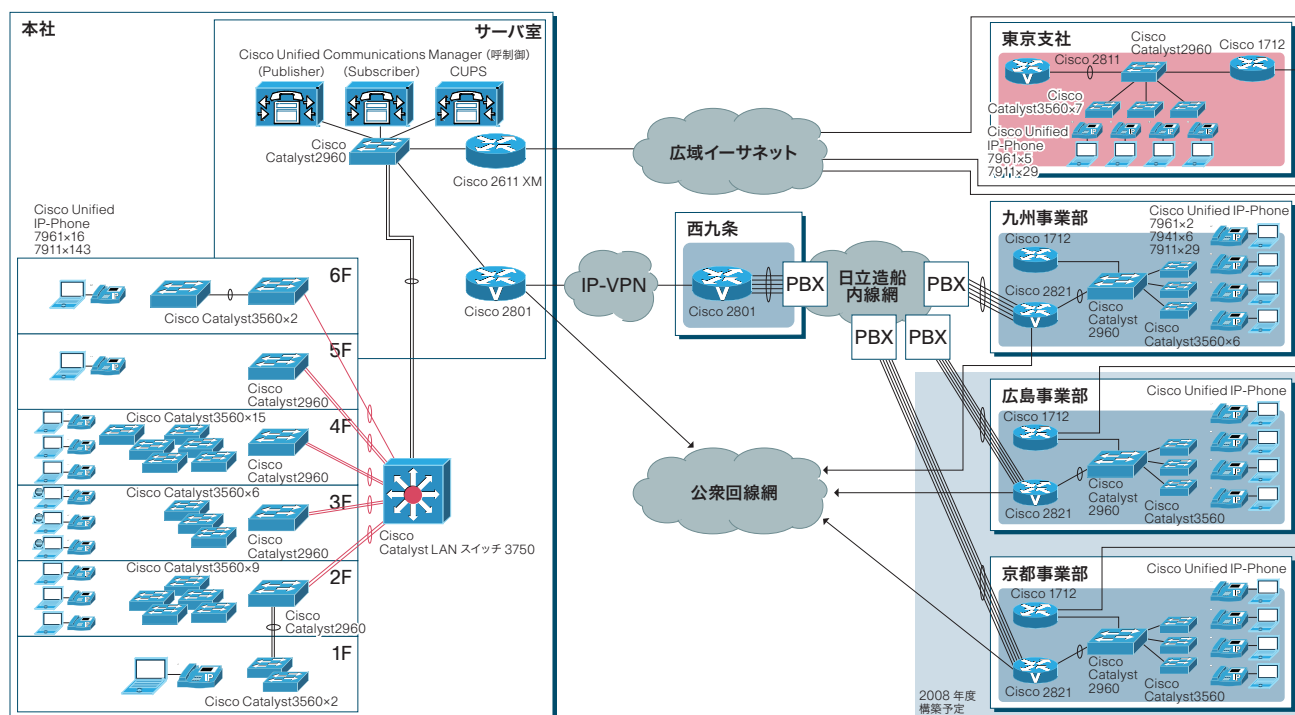
“人づくり”に欠かせない円滑なコミュニケーションの実現

今後の展開として「デモを見させていただいたときからビデオ会議システムに注目している」と山本氏は語る。「弊社では事業部が全国各地に離れているので、企画会議をやろうとした場合に日程調整が大変でした。その点、ユニファイド コミュニケーションによるビデオ会議を実現できれば、会議のためにわざわざ集まる必要はなくなるまるまる 1 日つぶれることがなくなります。今はまだそこまでできてはいませんが、将来的にはぜひとも実現したいと考えています」(山本氏)

また、「現場に出かけることが多い営業を中心にニーズがあるデュアルフォンの導入も検討しています」と稲岡氏は付け加えた。

最後に、今回のシステム導入にあたり菱川氏はこう語った。「弊社は、技術コンサルティングやエンジニアリング、メンテナンスといった、いわゆる技術サービスを提供しています。モノづくりを支えるサポーターではありますが、モノづくりを直接行うことはありません。技術を持つ

ている人が財産なので、モノづくりではなく人づくりに注力しています。その人づくりを進める上で重要となるのが、組織の活性化です。組織の活性化が密接に連動していかないと人づくりはうまくいきません。組織の活性化の中には、IT の活用やコミュニケーション密度の向上なども含まれますが、今回シスコのソリューションを導入したことにより、全国各地にある事業部や現場とのコミュニケーション密度を高め、より円滑に行うことができることを期待しています。さらに、事業部間の連携を強めていく上でも、web 会議によるフェイス トゥ フェイスのコミュニケーションを推進し、ビデオ会議やデュアルフォンなどの必要な機能があれぼどどんどん拡張していきたいと考えています」



会社概要

株式会社ニチゾウテック

本社所在地：大阪市大正区鶴町2丁目15-26

設立：1975年（昭和50年）1月

資本金：12億4,200万円（2008年3月現在）

従業員数：330名（単体）/542名（連結）（2008年3月現在）

構造物等の非破壊検査をはじめとする各種検査、計測・診断からなる「技術コンサルティング」、生産設備や各種プラント関連機器・装置などの設計・製作・据付、駐車場誘導管制システムなどの「エンジニアリング」、機械・設備の運転や保守管理などの「メンテナンス」の3つを事業の柱とし、「総合技術サービスの原点は人づくりにあり」をモットーに、設計からメンテナンスまでトータルな技術サービスで社会に貢献している。

造船、各種プラント建設をはじめ、電力、土木・建築、機械、自動車、化学、家電、繊維、製紙など、日本を代表する幅広いジャンルの大企業を顧客に持ち、多岐にわたって長年蓄積してきた技術と知識によるハイレベルな技術サービスは、各業界のさまざまな先端技術分野から高く評価されている。

©2008 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。(0704R)

この資料の記載内容は 2008 年 6 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。



シスコシステムズ合同会社

〒107-6227 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

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

お問い合わせ先(シスコ コンタクトセンター)

<http://www.cisco.com/jp/go/contactcenter>

0120-933-122(通話料無料)、03-6670-2992(携帯電話、PHS)

電話受付時間：平日 10:00~12:00、13:00~17:00

お問い合わせ先