

より密度の高いコミュニケーションと将来の拡張性を重視して 電話システムのフル IP 化を決断



西川ゴム工業株式会社

西川ゴム工業株式会社

<http://www.nishikawa-rbr.co.jp/>

製造業（シーリングゴム設計・開発・製造） 従業員数：1,161名

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

シーリング ゴムのトップ メーカーである西川ゴム工業は、
新社屋の建設を機に、将来を見据えてコミュニケーションの基盤を一新。
そこで選ばれたのが、シスコのユニファイド コミュニケーションである。

導入前の課題、検討事案

- ・将来の機能強化や拡張を踏まえ、電話システムをフル IP 化
- ・迅速に対応できるシステムの拡張性、柔軟性を重視
- ・海外拠点、海外企業との連携も促進できるグローバルなシステムの構築
- ・社員間のコミュニケーション密度の向上
- ・運用管理面の工数削減、コスト削減

導入効果

- ・内線番号の管理、レイアウト変更に伴う再設定など各種工数の削減
- ・管理職以上が無線 IP フォンを利用することで、社内コミュニケーションの密度が向上
- ・TDMベースの専用回線を排し、運用と保守にかかる費用を削減
- ・シスコ ソリューションによる機能拡張や移行の容易性を確保

1 導入のきっかけ——本社ビルの新築

自動車のシール部品の設計・開発・製造で世界トップレベルを保ち、住宅や土木、医療などの分野でも高い評価を受けている西川ゴム工業は、国内すべての乗用車メーカーをはじめ、海外メーカーとの協業も多い。それゆえ、グローバルな拡張性も念頭に置いた通信システムの構築を検討していた。折しも、本社ビルを新築することになり、これを契機にすべてのシステムを入れ替えることを決断。そこで選ばれたのが、シスコのユニファイド コミュニケーションだった。

2 シスコを選んだ理由——フル IP の電話システム、拡張性、海外への展開

新システム導入に際し、シスコを選択した理由は

- ・基本システムの導入後、機能の追加が必要に応じてすぐに実現できる、拡張性に優れている
- ・海外拠点への展開が可能である
- ・提案されたシステムやデモンストレーションの内容が、同社が求めるシステムの在り方に強く合致する
- ・「長年使用し続けるソリューションであるからには、中途半端な投資はしたくない」という意向で電話システムのフル IP化を検討していたということが挙げられる。

3 導入プロセス——新社屋建築の中での移行に成功

新社屋の建設と並行してのプロジェクトとなったため、建設工程とシステム工事のスケジュール調整に苦労したが、移転プロジェクト チームとシスコ、販売パートナーの連携により、無事に予定通りの工期で導入に成功した。

4 導入効果——利便性が向上し、管理も容易に

実際の運用においても問題はなく、社員の反応も良好という。

- ・細かなオフィスのレイアウト変更などがあっても、電話機をつなぐだけですべて完了し、利便性が高い。従来の交換機ベースのシステムは、そのつど業者による内線工事が必要だったが、導入後はすべて不要になり、内線番号の管理も大幅に効率化された。
- ・管理職クラスは全員無線 IP フォンを使い、社内のどこにいても直接連絡が取れるようになった。部門間の打ち合わせがより円滑になり、相互の連携も密度が高まった。

5 今後の展開——Web 電話帳による迷惑電話への対処、国内外拠点を結ぶビデオ会議の導入

今後の展開として、1日に数十件はかかってくる迷惑電話に対処するべく、Web 電話帳の導入を検討している。また、国内製造拠点および海外拠点とのコミュニケーションを的確に行うためのビデオ会議システムや、離れた相手と空間を共有し臨場感にあふれたフェイス ツー フェイスのコミュニケーション環境を実現する「Cisco TelePresence」の導入も視野に入れている。



導入の経緯

印象に残ったプレゼンテーションとフル IP 化、拡張性が決め手

自動車、住宅、土木、医療の分野で用いられるシーリングゴムのトップメーカーである西川ゴム工業では、本社ビルの新築を機に、電話をはじめとするコミュニケーション基盤を一新し、システムの構築を進めることとなった。国内すべての自動車メーカーはもとより、海外メーカーとの協業も多い同社にとって、グローバルな観点でネットワークを整備することは重要なポイントであり、将来的な拡張性を確保することも大きな判断基準だった。

今回、シスコのユニファイド コミュニケーションを選んだ経緯について、管理本部 副本部長 取締役 総務部長の福岡美朝氏は次のように語る。

「新システムについて複数の提案をいただいた中で、一番印象に残ったのがシスコの移動デモ車（NOW Van：ナウバン）で行われたプレゼンテーションとデモンストレーションでした。これか



らの電話はフル IP の時代なのだというイメージが固まりましたし、フル IP 化することは今後のビジネス展開や拡張性の点でも有利だと考えたのです。

検討段階ではこれまでと同様に国内メーカーのほうがいいのでは？ という意見もありました。正直なところ、私自身もシスコという会社や製品に対する詳しい知識はなかったのですが、むしろそのおかげで先入観に捕われることなく、客観的な判断ができたのではないかと思います」

さらに、福岡氏はこう続ける。「導入したシスコ ユニファイド コミュニケーションは、今のところ基本的な電話システムに留まっていますが、まずは新しいシステムに慣れ、きちんと使えるようになることが大切です。いきなり多機能で高度なシステムを導入しても、使いこなせなければ意味がありません。弊社の中にも業務上フル IP 化が必要ではない従業員もいますし、そうした人には新しいシステムはもったいないものかもしれません。ですが、今後、ビデオ会議など機能の追加が本当に必要になったとき、すぐに対応できるシステムかどうかは大きなポイントでしたので、今ここでしっかりした基盤を整えるべきだと判断しました。今回、シスコに決めたことは間違っていなかったと思っています」

導入プロセス～ 導入効果

スケジュール調整で苦勞。新システムの効果は既に実感

「既に建物があって、内装工事の延長でケーブルの取り回しなどを行うという話ではなく、新社屋の建築作業と並行して工事をすることになったので、現場のスケジュール調整が大変でした。ここ数年工場の建設は経験していましたが、社屋の建設は 40 年以上経験していなかったので、プロジェクトの中核となった建設委員会のメンバーはもとより、現場の実務担当者の負担は相当なものだったと思います。社員のモチベーションも考えて、社長の念頭の挨拶を 2008 年 1 月に新社屋でできるようにすることを目標にしたのですが、それが達成できたのはなによりです。今のところ不具合やクレームのようなものもなく、順調に稼働しています」と、福岡氏は導入までの過程を振り返る。

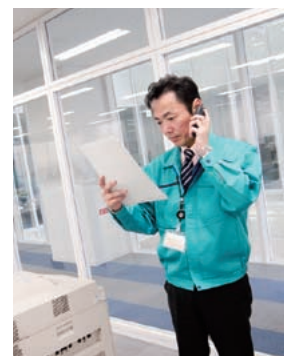
新システムへ移行したことで、従来用いていた TDM ベースの専用回線にかかる費用が削減されるなど、コスト面のメリットも生まれている。しかしそれよりも、管理面やコミュニケーション密度といった生産性の恩恵が、より大きな効果として実感されているという。管理本部 総務部 総務グループの山崎勉氏は次のように語る。

「電話機の追加やオフィスのレイアウト変更への対応もケーブルをつなぐだけで完了しますし、内線番号の変更も自分で行えるので、非常に楽にな

りましたね。以前はそのつど工事をして、番号の変更も交換機の設定が必要でしたが、それらがなくなったことは大きな効果です」

また、管理職以上の社員は無線 IP フォンを使用することになり、導入台数は 100 台と多い。これによって社内のどこにいても直接連絡を取ることができ、社内のコミュニケーション密度も向上したという。

「設計と技術のスタッフなど、社内で打ち合わせをする機会も非常に多いのですが、以前は固定席の電話が鳴っても本人がいないときは、社内放送で呼び出したりしていました。今は、本人がいるところに直接電話がつながるので、コミュニケーションのロスが生じにくくなっています。完全なフリーアドレスとまではいきませんが、電話とノート PC があれば、どこでも仕事ができる環境になったこともメリットですね」と、山崎氏は導入の効果について語った。



今後の展開

利便性、管理性の向上を踏まえ、より働きやすい環境を目指す

同社ができるだけ早く実現したいと考えているのが、Web 電話帳を併用することで簡単に実現できる迷惑電話への対処だ。検証もすでに終わっており、早期の導入が期待されている。

この点について山崎氏は、「統計を取ると、総務部だけで 1 日に十数件の迷惑電話がかかってきていて、他の部署も合わせると 1 日に 20 件を超えている可能性があります。そこで、費用をかけてきちんと対処する必要があると考えました。同時に Web 電話帳も使えるようになるので、内線番号の更新や、相手の在席状況をすぐに把握できるようになることも期待しています」と説明してくれた。

また、移動にかかる時間やコストを抑制しつつ、海外拠点とのより緊密なコミュニケーション/コラボレーションを実現するために、ビデオ会議システムや Cisco TelePresence の導入も検討中という。

システムの導入後も熱心にフォローをしてくれるという点でも、同社のシスコに対する信頼は高まっているようだ。

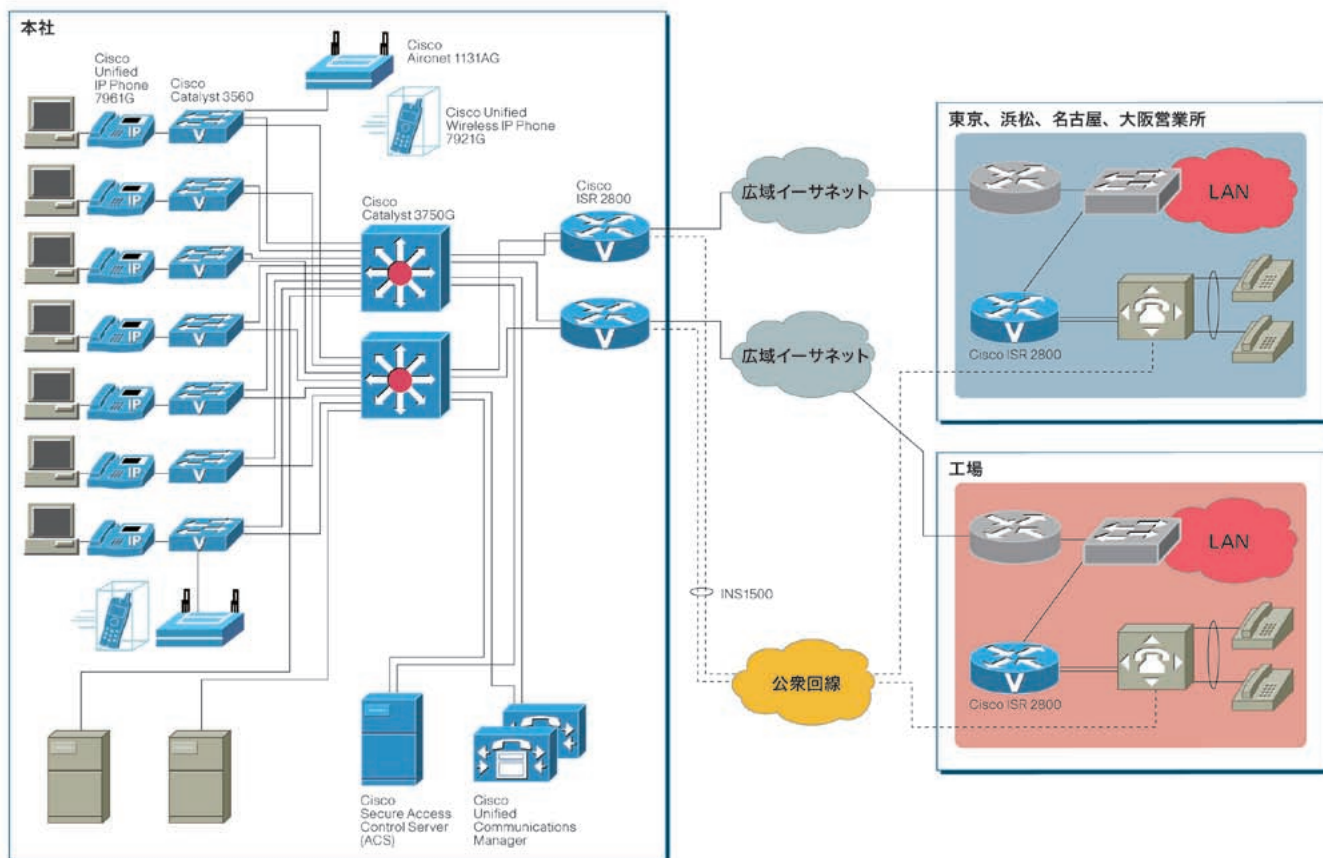
「何かあったときにも、とても一生懸命に対応していただけるので安心

しています。導入したら終わりではなく、その後のケアもしっかりしてくださいるのはとても心強いです」(山崎氏)



西川ゴム工業株式会社
管理本部 総務部
総務グループ
山崎 勉 様

今回の導入を経て、最後に福岡氏はこう語ってくれた。「製造業、モノづくりでは、客観的なデータに基づいて行うことが基本であり、そうしたデータのやり取りだけならメールで事足ります。しかし、声を聞きながら顔を見ながらのコミュニケーションが必要になることもあります。互いの真意や補足、ニュアンスの部分も情報として共有する必要がありますから、両者をうまく使い分けることが重要だと考えています。今回シスコのソリューションを導入して、さまざまな効果が上がっていることは実感しています。今後、さらに機能を拡張したいとなったときに、ユーザが求める提案を、タイミングよくリーズナブルなコストでご提供いただけると、とても嬉しいですね。アフターフォローも充実していますし、これからも良い関係が続いてほしいと思っています」



会社概要

西川ゴム工業株式会社

本社所在地：広島市西区三篠町 2-2-8

創業：1934年（昭和9年）12月

設立：1949年（昭和24年）4月

資本金：33億6,448万円（2007年3月末現在）

従業員数：1,161名（2007年3月末現在）

シーリングゴムの設計・開発・製造におけるトップメーカーとして、自動車、住宅、土木、医療など各分野で高い評価と実績を誇る。特に自動車分野では、国内の全乗用車メーカーだけでなく、海外メーカー（GM、フォード、クライスラー、フェラーリ、ジャガーほか）とも取引があり、自動車の品質向上を陰ながらしっかりと支えている。ゴム素材のスポンジ化（発泡化）技術を得意としており、その技術を応用した天然のコンニャクイモの成分を用いた洗顔・ボディ用スポンジの開発と製造も行っている。

オフィス環境の整備を進めて業務効率の向上を図るため、新たに本社ビルを建設し、2008年1月から新社屋で業務を開始。北米、タイ、インド、中国、メキシコ、イギリスの各国に拠点を設けており、各メーカーの海外展開や協業、現地生産に対応できるネットワーク環境、生産設備、スタッフを配置している。

©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 4 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