

### ● 株式会社 日立コンサルティング

# ワークスタイルに適した電話環境の整備で 利便性とセキュリティ向上、コスト削減を実現

企業戦略に必須となるビジネスの変革とITの活用をBSI(Business Consulting & Systems Integration)というコンセプトで多くの企業へ提供している株式会社日立コンサルティング(以下、日立コンサルティング)。同社では、外出の多いコンサルタントのワークスタイルに適したモバイルソリューションとして、ソフトバンクテレコム[「FMC-PBX」]を導入。固定電話、携帯電話問わず、すべての内線通話を定額で利用できる環境を整備しました。

#### ※ 課題と効果



株式会社 日立コンサルティング  
経営企画部 ディレクター  
エリック ハルバーソン氏

**課題** IPセントレックス環境を構築し、ソフトフォンを利用していましたが、PCを立ち上げていないと電話が使えない、社外で使用できないなど不便でした。

**効果** 全社員にソフトバンクの携帯電話を導入。従来の内線番号やダイヤルイン番号を使い、移動中や外出時も携帯電話で社内外の通話が行えるようになったため、ビジネスチャンスが増加しました。

**課題** 当初はモバイルセントレックスの導入を検討しましたが、導入コストや工期が予想以上にかかることが大きなネックになっていました。

**効果** 「FMC-PBX」は、低コストかつ短期間で導入が可能。「おとくライン」とソフトバンクの割引サービス「Wホワイト」を併用させることにより、通話コストも30%以上削減できました。



株式会社 日立コンサルティング  
マネージャー  
佐藤 拓也氏

**課題** 従来は必要に応じて個人の携帯電話を業務に用いていましたが、盗難・紛失によるお客様情報漏えいの懸念がありました。

**効果** 導入した携帯電話は安心遠隔ロック機能で、万一の際でも携帯電話のロックやデータ消去が可能。セキュリティ上のリスクを軽減しました。

#### 導入の背景

#### コンサルタントに適した電話環境を模索

「ビジネスの変革」と「必要となるITの活用」を両輪とした「BSIサービス」を提供している日立コンサルティング。お客様の経営課題に対し、経営戦略やマネジメント、実行に不可欠なITサービスを提案、支援することで、企業価値向上に貢献するコンサルティングファームです。「提案の説得力を高めるためにも、私たち自身が先進的なIT活用を推進し、その成果を体現していくことが重要だと考えています」と同社のエリック ハルバーソン氏は話します。

そこで、同社では通信インフラにはIPセントレックスを導入。フ

リーアドレス環境を整備し、ソフトフォンを利用していました。「しかし、PCを立ち上げないと電話をかけられないなど不便な点もありました」と同社の佐藤 拓也氏は打ち明けます。そのため、普段から個人の携帯電話を利用して業務を行うコンサルタントも多く、セキュリティ面での課題も浮上していました。

また、IPセントレックス環境の運用コストも大きな負担となっており、同社では、これらの課題を解消しつつ、外出やクライアント常駐の多いコンサルタントのワークスタイルに最適なインフラ見直しのプロジェクトを立ち上げることにしたのです。

#### 選択のポイント

#### 内線番号の変更なく、スムーズな移行を実現

まず同社が検討したのが無線LANを用いたモバイルセントレックスの導入です。しかし、モバイルセントレックスは、想定以上のコストと工期がかかることから断念。「また、単に携帯電話を支給することも検討しましたが、ワークスタイルの変革により企業価値を高める提案を行う当社自身が、先進的なソリューションを活用した働き方にチャレンジすべきと考えました」とハルバーソン氏は話します。このような視点から、様々なサービスを比較検討し、同社が最終的に採用したのがソフトバンクテレコムの「FMC-

PBX」です。

採用の決め手となったのは、大規模な工事を必要とせず、低コストかつ短期間で導入できること、社員間の通話を定額化できること、既存の内線番号、ダイヤルイン番号をそのまま承継できるため、お客様へのインパクトなく移行できることなどでした。「外出の多いコンサルタントが、社内外を問わず携帯電話で内線通話を利用できるので、彼らのワークスタイルに適したコミュニケーション環境が実現できると判断したのです」(佐藤氏)。

## Case Study 株式会社 日立コンサルティング

### 導入の概要と効果

### 30%以上のコスト削減とセキュリティ向上を実現

「FMC-PBX」の導入に伴い、同社では、ソフトバンクテレコムの固定電話サービス「おとくライン」も導入。ソフトバンクの割引サービス「Wホワイト」と組み合わせることにより、固定電話、携帯電話を問わず内線通話を定額化しました。また、携帯電話端末には、遠隔から端末の操作をロックしたり、データを消去できるセキュリティ機能を持つ「SoftBank 813SH for Biz」を採用。コンサルタントを中心に700台支給しました。「これにより、従来のダイヤルイン番号を変更せず、社内外どこにいても電話対応が可能になり、クライアント常駐のコンサルタントも含めて社員の利便性が大幅に向上しました。個人の携帯電話を業務に利用することもなくなり、セキュリティ面の心配もありません」とハルパーソン氏は話します。

また、「外線着信は、ダイヤルイン番

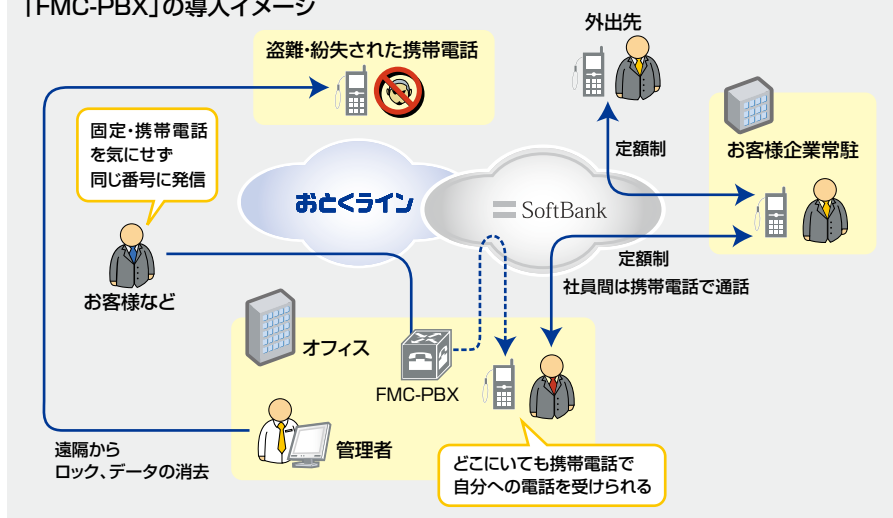
号から携帯電話に自動転送された着信も、相手の外線番号を表示することができるため、不在着信となった場合でも確実にコールバック可能です」と佐藤氏は強調します。

コストの面でも大きな効果がありました。「おとくライン」により携帯電話同士だけでなく、固定電話・携帯電話間の通話も定額で利用できるようになったからです。「従来の環境のまま携帯電話を導入した場合に比べ、通話コストだけで月額30%以上の削減効果が得られています」と佐藤氏。運用管理の負荷も軽減されているため、コスト全体での削減効果はさらに大きなものになりそうです。

#### 導入したサービス

「FMC-PBX」は、PBXの機能を活用し、固定電話と携帯電話をシームレスに連動させ、携帯電話による内線化を実現するソリューション。「おとくライン」とソフトバンクの割引サービス「Wホワイト」を組み合わせることで、固定・携帯電話含めた社員間通話の定額化を実現。従来の内線番号を引き継ぐことも可能です。

#### 「FMC-PBX」の導入イメージ



### 今後の展開

### 自社実績を踏まえ「FMC-PBX」の提案を推進

同社では、今回整備した「FMC-PBX」をプラットフォームとし、さらなるIT活用を推進する構えです。「例えば、携帯電話からグループウェアにアクセスできるような仕組みを考えています」と佐藤氏は話します。

また、今回の導入により、「FMC-PBX」の成果を実感したことで、

同社のビジネスへの活用も検討しています。「当社の貴重なナレッジとして蓄積することができたので、その知見を自社のワークスタイル提案のビジネスにも活用したいと思っています。そのためにも、今後もソフトバンクテレコムにはビジネスパートナーとして期待しています」(ハルパーソン氏)。

## 株式会社 日立コンサルティング

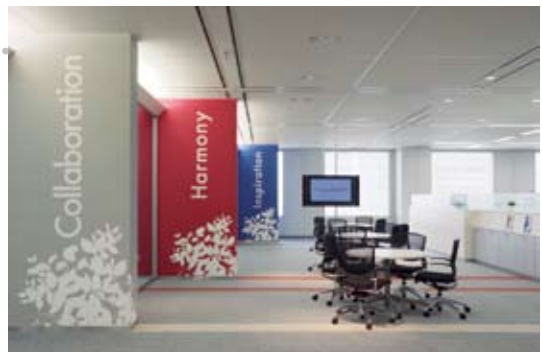
本社：東京都港区港南2-16-4  
品川グランドセントラルタワー17階

資本金：9億円

事業概要：事業戦略立案、事業再生、新規事業創生、組織／人の変革にまで踏み込んだビジネスコンサルティングに加え、それを支える総合的なITソリューションを提供する。

HITACHI CONSULTING

URL：<http://www.hitachiconsulting.co.jp/>



ソフトバンクテレコム株式会社  
<http://tm.softbank.jp/>

※/パンフレット記載内容は、2008年10月現在のものです。