

● 水島機工株式会社

設備投資不要、即利用開始できるFMC環境で社内外コミュニケーションを活性化

1953年に創業した自動車部品メーカーの水島機工株式会社(以下、水島機工)。同社では、さらなる成長を目指し、コミュニケーション環境の改善に着手しました。具体的には、ソフトバンクの携帯電話とソフトバンクテレコム(以下、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」を活用したFMC環境を構築。これにより、大幅な設備投資をせずに、外線電話の取り次ぎ時間と手間、さらには通話コストを約3分の2まで削減することに成功した上、社員間コミュニケーションの活性化、作業効率の向上を実現しています。

◆ 課題と効果



水島機工株式会社
取締役
滝澤 昌朗氏

- 課題** 工場では、離席していることが多い現場管理者などへの電話は、構内放送で呼び出し、取り次いでいました。しかし、取り次ぎにかかる時間と手間が問題となっていました。

効果 ソフトバンクの携帯電話と「おとくライン」を導入。固定から携帯への外線転送機能を活用することで、電話取り次ぎの時間と手間を削減しました。工場管理者が、呼び出しのたびに現場を離れることがなくなり、作業効率も向上しています。
- 課題** 外出・出張中には個人所有の携帯電話を利用することもありましたが、セキュリティ面での対応が必要でした。

効果 会社から携帯電話を貸与し、セキュリティに関する社内規定も強化。カメラ非搭載の機種を採用し、情報漏えいにつながるリスクも軽減しています。
- 課題** 社員同士で連絡を取る際、構内放送では相手を探し出すのに手間がかかってしまうことから、社員同士のコミュニケーションが希薄になっていました。

効果 新たに構築したFMC環境では、通話料金無料プランの活用で、携帯電話が内線のように利用できるようになり、社員間のコミュニケーションが活性化しただけでなく、通話コストが大幅に削減しました。

導入の背景

電話取り次ぎ業務や連絡体制に課題

創業以来、「思いやりの心」をテーマに掲げ、製品の信頼性、顧客満足度を重視したビジネスに取り組んでいる自動車部品メーカーの水島機工。国内はもちろん、海外の高級自動車メーカーにも製品を提供するなど、グローバルにビジネスを展開しています。

現在、同社は、さらなる成長を目指し、社内インフラのIT化を推進中です。中でも、注力しているのがコミュニケーション環境の改善です。「特に問題となっていたのが、構内放送による呼び出しでした。工場内の現場にすることが多い管理者を放送で呼び出すには、最低でも数分の時間がかかってしまいます。お客様からの

電話を取り次ぐ際でも、かなりお待たせしてしまうことがあるのに加え、取り次ぎ業務の負担が見えないコストとなっていました」と同社の滝澤 昌朗氏は話します。

また、不在中の社員との連絡体制も課題の1つでした。外出・出張中の社員との連絡には、個人所有の携帯電話を利用するしかありません。その場合、番号を知らないと連絡できませんが、個人の電話番号を社内に公開するわけにもいきません。この状況を改善するため、いつでも・どこでも、しかも低コストで連絡できる環境の構築が必要でした。

選択のポイント

設備投資不要で通話コストの削減にも有効な点を評価

コミュニケーション環境を改善する手段として、同社が目指したのが携帯電話と固定電話を連携させたFMC環境の構築です。「社内外から営業担当者や工場の現場管理者にダイレクトに連絡を取り、効率的に業務が遂行できるようにするため、いくつかの方法を検討しました」(滝澤氏)。例えば、内線ネットワークのIP化もその1つ。しかし、携帯電話をIPベースで内線端末として使うには、IP-PBXなどの設置が必要となり、初期コストがかさん

でしまいます。

そこで、同社が採用したのがソフトバンクの携帯電話とソフトバンクテレコム(以下、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」を導入し、携帯電話と固定電話間の通話が24時間無料になる料金プラン「ホワイトライン24」を活用するというものでした。「設備投資が不要で、すぐに利用を開始できる点、通話コストの削減が期待できる点が決め手となりました」(滝澤氏)。

Case Study 水島機工株式会社

導入の概要と効果

業務効率が向上し、通話コストは削減

現在、同社では、ソフトバンク携帯電話を営業担当者、工場の現場管理者、管理部門の社員などに貸与。固定電話から携帯電話への転送機能を活用し、外線電話を取り次ぐ際の待ち時間、余計な手時間を削減しています。これにより、電話のたびに作業現場を離れずに済む上、構内放送のたびに、誰宛の放送かを確かめるために耳をすませる必要もなくなり、業務効率が向上しています。

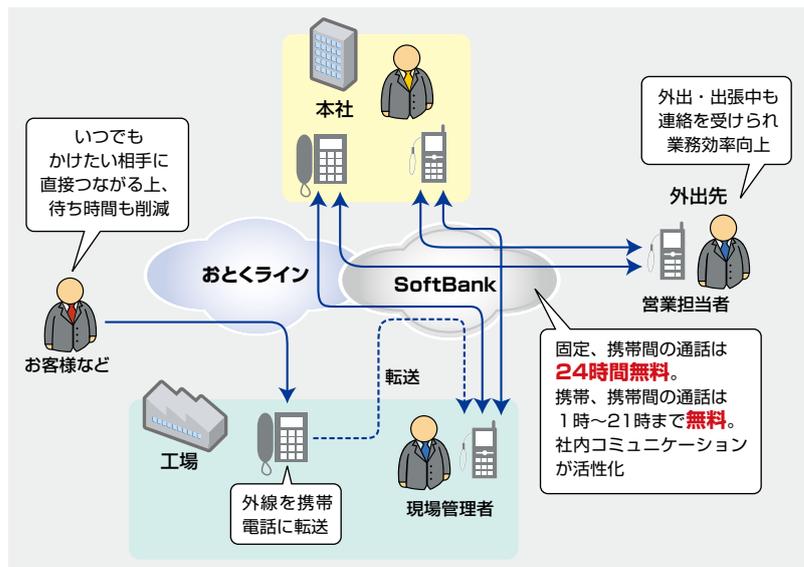
また、主に電話のない場所で業務を行わなければならない設備担当者や、外出・出張中の社員への連絡がスムーズに行えるようになるなど、社員同士が頻りに連絡を取り合うようになったことで、コミュニケーションが活性化。滝澤氏は「情報の伝達がスピーディになり、仕事のやり方が変わったのを実感しています」と強調します。

さらに、通話コストも大幅に削減。「固定電話発の通話コストが約3分の2に削減されたので、新たに携帯電話を導入したにもかかわらず通信費全体で見ても確実にコストが削減されています」(滝澤氏)。

加えて、同社では、カメラ機能のない機種を採用。いつでも・どこでも通話できる環境をセキュリティレベルを高めつつ実現しています。

導入したサービス

ソフトバンクテレコムのおとくラインを利用し、お客様同士を直接つなぐ直収型固定電話サービス「おとくライン」とソフトバンク携帯電話の導入で、月額定額料をお支払いいただくと、「おとくライン」とソフトバンク携帯電話間の通話が24時間無料となる割引サービス「ホワイトライン24(おとくライン)」「ホワイトライン24(モバイル)」のご利用が可能です。大掛かりな設備投資もなく、容易にコミュニケーション環境の改善とコスト削減が実現できます。



今後の展開

社外へのメリット拡大も期待

固定・携帯電話のシームレスな連携が実現した今、携帯電話は業務にしっかりと根付いています。以前はあまり必要性を感じていないと言っていた社員からも「携帯電話は業務に不可欠」「携帯電話を使っていなかった状態には戻れない」という声が上がっています。こうした成果を受け、同社では、携帯電話のより高度な活用を促進。例えば、グループウェアとの連携など、様々な施策を検討中です。「業務変革にもより弾みがつき、さらなる生産性

向上が期待できるでしょう」(滝澤氏)。

また、同社はソフトバンク携帯電話と「おとくライン」のメリットを社外にも拡大したいと考えています。「お客様や取引先にもソフトバンクのサービスを活用してもらうことで、お互いの通話が無料になれば、コミュニケーションの活性化というメリットを社外にも拡大できます」と滝澤氏は、今後の期待を述べました。

水島機工株式会社

本社：岡山県倉敷市水島西通1丁目1936-12
設立：1953年4月1日
資本金：5000万円
売上高：68億円(2007年度)
従業員数：333名(2008年8月1日現在)

概要：エンジン・トランスミッション・サスペンションなど幅広い部品を手掛ける自動車部品メーカー。国内だけでなく、海外の自動車メーカーへも部品を提供している。昨年4月には主力の玉島工場を拡張。玉島第5工場が稼働を開始し、さらなる事業強化に向け躍進中。

URL：<http://www.mizushima-kiko.co.jp/>

MIZUKI

