

導入事例

Case Study

菱江化学株式会社

様



# スマートフォンから固定電話番号で発信できる「Bizダイヤル」導入で通信費削減に成功

三菱ガス化学グループの化学品専門商社である菱江化学株式会社(以下、菱江化学)は、本社移転を機にフリーアドレス化を検討し、その一環として固定電話を撤廃。フィーチャーフォンを利用し、社内では無線内線端末としてWi-Fi接続でPBXを経由して固定電話番号・内線電話番号発信、社外では携帯電話番号を利用するデュアル端末を導入しました。その後、端末が劣化し後継機種もないことから、スマートフォンを使って固定電話番号で発信できる「Bizダイヤル」を導入。社外からも固定電話番号で発信可能となり利便性が向上しただけでなく、通話料も下がりコスト削減を実現しながらスマートフォン化に成功しています。

課題と効果

課題

効果

1

今まで携帯電話回線と無線内線を使うことができるフィーチャーフォン(デュアル端末)を利用していましたが、端末の後継機種がないため、代替サービスを検討していました。



固定電話機やPBX導入のインシヤルコストをかけず、携帯電話で固定電話番号を利用できる「Bizダイヤル」を導入しました。

2

社外で携帯電話から発信する際にかかっていた通話料金を抑える必要がありました。



「Bizダイヤル」は社内外どちらも固定電話料金で発信でき、「Bizダイヤル」同士の通話は無料のため、通話料を削減できました。

3

社員の携帯電話のスマートフォンの導入を検討していましたが、端末代金やパケット費用を抑える必要がありました。



スマートフォンからの通話料が削減されたことで、スマートフォン導入時のコストを相殺できました。



菱江化学株式会社  
常務取締役  
管理本部長  
木田橋 直人氏

菱江化学株式会社  
管理本部  
総務グループ  
山田 全彦氏

菱江化学株式会社  
管理本部  
総務グループ 兼 法務グループ  
下村 浩規氏

## 導入の背景 本社移転にあたり、固定電話を撤廃

東京都中央区日本橋本町へ本社を移転した5年ほど前、菱江化学では営業担当者の業務効率化を目的にフリーアドレス化や、固定電話と携帯電話の統合が検討されました。「移転前、営業担当者は社内では固定電話で通話し、外出中は携帯電話を使っていたため2つを使い分けなければなりません」と当時を振り返るのは、同社の山田全彦氏です。

フリーアドレス化を検討した際、同社では固定電話を撤廃。社内ではWi-Fi接続を利用した無線内線端末としてPBX経由で固定電話番号・内線電話番号で発信ができ、外出中は携帯電話番号での発信ができるフィーチャーフォン(デュアル端末)

を導入しました。

「以前から固定電話回線はソフトバンクテレコムの『おとくライン』を利用していましたが、Wi-Fi接続でPBXを経由して固定電話番号・内線電話番号発信ができる携帯電話は、その当時に運用実績の長かった他社から導入しました。その後5年ほど使って携帯電話が劣化して故障が目立つようになり、さらに後継機種がない状況となりました」。山田氏はBizダイヤル導入前の状況をこう語ります。

本社移転時に導入した携帯電話が製造中止となり、スマートフォン導入企業が増加していたことを受け、同社でも端末の切り替えを決めました。

## 選択のポイント 通信コストを抑えられる「Bizダイヤル」を導入

スマートフォン導入とFMC・PBXサービスの導入を検討しましたが、初期投資がかさむため、固定電話を復活させた場合と固定電話番号を利用できるスマートフォンを導入した場合で比較したといえます。

「Bizダイヤル」では仮想PBXを利用するため、交換機は必要ありません。また外出先でも固定電話番号を使って発信が可能なので、今まで携帯電話回線で固定電話番号へ発信していた費用が削減できます。「交換機切り替えの費用がかからないのは魅力的でした。また各拠点や子会社も『おとくライン』を利用していただけ、今まで通り携帯電話からの内線発信はそのままに、通話料の削減も期待できると考

えました」(山田氏)。

「Bizダイヤル」導入前に使っていた携帯電話では社内に構築したWi-Fi環境下でのみ内線発信が可能で、外出先では携帯電話回線しか使えませんでした。一方、「Bizダイヤル」は専用アプリケーションを利用することで、スマートフォンから社内でも外出先でも固定電話番号での通話を実現します。通話料金も固定電話と同等なうえ、ソフトバンクモバイルの携帯電話や「おとくライン」への通話は無料なので、通信コスト削減が見込めます。

## 導入の概要と効果 社外からも固定電話番号で発信でき通話料が削減

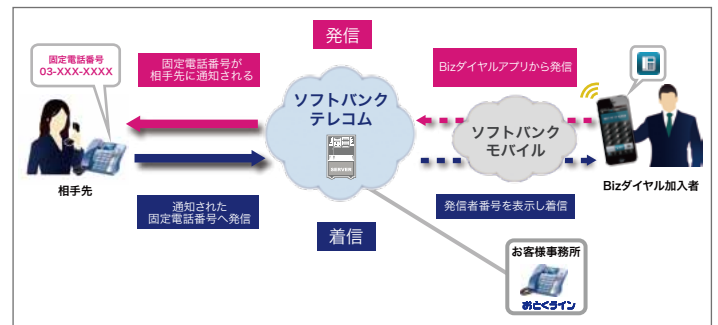
「以前使っていたフィーチャーフォンの携帯電話番号はスマートフォンに引き継ぎましたが、基本的に「Bizダイヤル」の固定電話番号で通話する運用にしました」と話すのは同社の下村浩規氏です。

「Bizダイヤル」ではすべてのスマートフォンから同一の固定電話番号(企業部署の代表番号など)を発信者番号通知することも可能ですが、個々のスマートフォンに別々の電話番号を割り当てることもできます。「代表番号を設定すると、折り返しの電話がすべて本社にかかり、事務担当者の手間が増えてしまうので、内線番号のようにそれぞれ違う固定電話番号を設定しました」(山田氏)

今までとは異なる固定電話番号になるため、営業担当者はメールや電話、名刺に新たな番号を「(直通)」と記載して顧客に案内したといえます。「携帯電話番号ではなく、「Bizダイヤル」の固定電話番号が浸透したことで、通話料が削減できました。スマートフォンになってパケット代金は上がりましたが、通話料が減ったので今までと同じくらいの通信費です」(下村氏)

「Bizダイヤル」導入により社外でも固定電話番号が利用できるようになったので、営業担当者は外出中にかかってくる固定電話番号への電話も取り逃がさない

ようになりました。また、顧客の固定電話へ携帯電話回線を使って発信すると1分42円(税込)かかりますが、「Bizダイヤル」から通話すれば3分8.4円(税込)となり、通話料削減にも成功しました。



## 今後の展開 スマートフォンならではの使い方を追求

「現状、アプリケーションのインストール時は申請・承認が必要ですが、今後はMDM(Mobile Device Management=モバイル端末管理)を導入することで一括管理したいと思っています」(山田氏)。また、木田橋直人氏は「東南アジアへの出張も多いので、メール閲覧なども促進していきたいですね」と、通話だけでなくス

マートフォンならではの用途についても積極的に検討していると話します。一部社員は出張中にテザリングを利用しているそうで、こういった使い方を広げていく方針です。コストアップせずにスマートフォン導入に成功した同社での、今後のIT活用はますます発展していきます。

## 菱江化学株式会社

本 社：東京都中央区日本橋本町四丁目12番20号PMO日本橋本町  
 設 立：1953年8月8日  
 資 本 金：1億円  
 売 上 高：261億6,100万円(平成24年度)  
 従 業 員 数：147名(平成25年7月1日現在)  
 事 業 概 要：エレクトロニクス向けを中心とする高機能化学品、化学研磨剤、脱酸素剤「エージレス」等を国内外に販売する、研究開発機能を兼ね備えた三菱ガス化学グループの化学品専門商社です。  
 U R L：http://www.ryoko.co.jp/

菱江化学株式会社

※パンフレット記載内容は、2013年9月現在のものです。