

## ● 住友林業株式会社

# コスト削減効果は「IP電話と同等」との評価 移行時の詳細な調査で回線の管理にも貢献

自然の恵みである「木」を、人々の暮らしに役立て、豊かな社会の実現に貢献している住友林業株式会社（以下、住友林業）。同社では、現在、国内外に約500の拠点や関連会社、住宅展示場を展開しており、グループ全体での電話回線数は約2,000回線に及びます。通信コストも年々肥大化しており、その削減が大きな課題となっていました。そこで、同社はソフトバンクテレコム「おとくライン」を導入。年間約4,000万円の通信コスト削減を見込んでいます。

### ◆ 課題と効果 ◆



住友林業株式会社  
情報システム部  
管理グループ マネージャー  
吹上 賀津雄氏

- 課題** 通話区分ごとに最適な通信事業者を選択し、マイライン登録することで通信コスト削減を図っていましたが、十分な削減効果は得られませんでした。
- 効果** 情報システム関連の協力会社からの提案で「おとくライン」の存在を知り、そのコスト削減効果を評価して導入を決定。年間約4,000万円の通信コスト削減効果を見込んでいます。
- 課題** 余剰回線の洗い出しや無駄な電話加入権の整理、各支店の回線数の最適配分などを実現するために「回線基本台帳」を作成し、本社側で電話回線の一元管理を進めていましたが、各回線の契約状況を把握するまでにはいっていませんでした。
- 効果** 「おとくライン」は、電話加入権が必要ないので、無駄な資産を持つリスクがありません。また「おとくライン」への移行時に契約状況を確認してもらうなど、ソフトバンクテレコムの協力により、電話回線の全体像を把握する「回線基本台帳」の拡充を図ることができました。

### 導入の背景

### 品質を維持しつつ通信コストを削減したい

苗木が育ち、森になるまでに必要な期間は約100年といわれています。その100年先を見つめ、森林の育成から木材・建材の製造・流通、木造住宅の建築・販売、中古住宅の流通・リフォームなど、幅広い事業領域で総合住生活関連事業を営んでいるのが住友林業です。

この広範な事業を支えるため、同社では、支店・営業所、関連会社などを国内に約170拠点、海外に25拠点展開しています。また、国内では常に約300の住宅展示場も設置しており、グループ全体で

導入している電話回線は約2,000回線に及びます。それだけに毎月の通信コストは膨大な額となっており、「通信品質や使い勝手を変えずに、通信コストをいかに削減するかが重要な課題になっていました」と同社の吹上 賀津雄氏は話します。

これまでは通話区分ごとに最もコストメリットのある通信事業者を選択し、マイライン登録していましたが、効果には満足していませんでした。そこで、さらなるコスト削減を目指し、電話サービスの見直しに着手したのです。

### 選択のポイント

### 使い勝手を変えず、確実にコストを削減

マイラインに代わる新たな電話サービスとして同社が選択したのが、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」です。

「何よりも評価したのは、使い勝手を変えずに確実にコストを削減できる点です」と吹上氏。「おとくライン」は、新たな設備投資は必要なく、既存の通信設備をそのまま利用できることに加え、同社はこれまでマイラインや内線網でソフトバンクテレコムを利用して

おり、サポート対応などで安心感があつたことも決定を後押ししました。

さらに同社は、資産管理の面から、社内にある余剰な電話回線の整理に取り組んでおり、一部の余剰回線については、すでに権利を売却するなど整理していました。その点「おとくライン」は、利用に当たって電話加入権の必要がないため、導入後に無駄な資産を抱えたり、電話加入権の管理という心配もなく魅力的でした。

## Case Study 住友林業株式会社

### 導入の概要と効果

### 現場の状況を調査し、従来同様の利用環境を実現

「おとくライン」導入を決定後、同社では、順次導入プロジェクトを進め、現在では約1,500回線の導入が完了しています。「これにより、年間約4,000万円の通信コスト削減が期待できます」（吹上氏）。また、本社とのやりとりが多い支店の内線網には「ボイスネットおとくライン」を導入。現在、本社と12カ所の拠点間をつないでいます。吹上氏は「料金が定額制のため通話時間を気にせず内線を利用でき、こちらもコスト削減効果を上げています」と説明します。

メリットはそれだけではありません。移行に当たっては、回線の設定、付随する機能など、各拠点の使い勝手を変えないことも重要な要件でした。「現場業務への影響を考えると、ただ回線を導入するだけでは十分とは言えません。その点、ソフトバンクテレコムは各現場の交換機や回線内容など状況をよく調査してくれ、以前

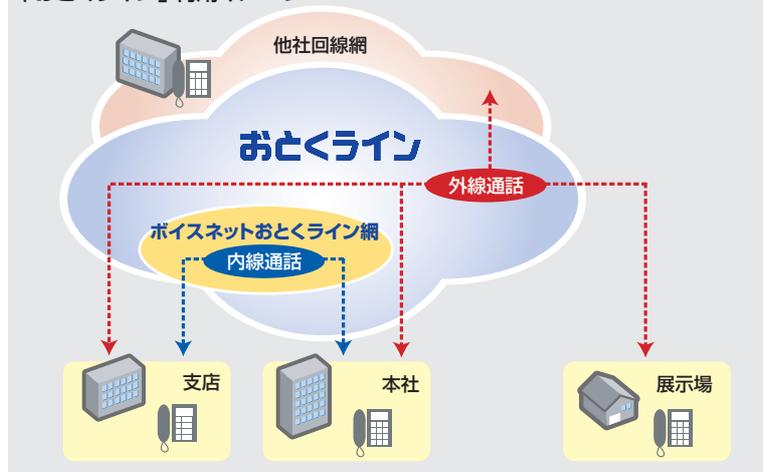
と同様の使い勝手ができています」と吹上氏は強調します。

さらに、別の効果もありました。同社は、社内の電話回線整理や支店ごとの回線最適配分を行うため、各回線の利用状況などをまとめた「回線基本台帳」の作成を進めていました。「この点でも、『おとくライン』への移行時に、既存回線の契約状況を確認してもらったなど、ソフトバンクテレコムにも台帳作成をサポートしてもらいました。今回、回線基本台帳を拡充できたことも大きな成果でした」と吹上氏は話します。

#### 導入したサービス

住友林業では外線用回線に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、拠点間の内線網には「ボイスネットおとくライン」を導入しました。いずれも、ソフトバンクテレコムの専用設備を使うため、新たな設備の構築や初期投資の必要がなく、容易に導入できるのが特徴。しかも、大きなコスト削減効果が見込めます。また、「おとくライン」はNTTの電話加入権も不要。回線の整理・統合を推進する上でも有効です。

#### 「おとくライン」利用イメージ



### 今後の展開

### 携帯電話を含めた総合的な通信サービスに期待

同社では、当初、IP電話の導入も検討したそうですが、現在では、その必要性は感じていないと吹上氏は言います。「IP電話導入目的の1つであるコスト削減という点でいえば、『おとくライン』にすることで同等の効果が得られたと認識しているからです」。

また、全社で2,400台ほど利用している携帯電話の通信コスト削

減も大きなテーマだといいます。「固定電話と携帯電話を連携させたサービスでさらに、削減効果を期待しています。そういう面でも、ソフトバンクテレコムの新しいサービス提供を楽しみにしています」と吹上氏。同社では、通信環境をトータルに提供できるソフトバンクグループの総合力に大きな期待を寄せているのです。

## 住友林業株式会社

本社：東京都千代田区丸の内1-8-1  
丸の内トラストタワーN館  
設立：1948年2月20日（創業 1691年）  
資本金：276億7,200万円  
従業員数：1万2,259名（平成19年3月現在）

事業概要：山林事業を原点に、木材・建材の製造・加工・流通、木造住宅の建築・販売、中古住宅の流通・リフォームまで住まいに関する幅広い事業を展開している。

URL：<http://sfc.jp/>

 住友林業

