

西川産業

拠点間音声網のIP化で 通信コストを年間2000万円削減



西川産業は、KDDIの法人向けIP電話サービスと日立コミュニケーションテクノロジーのVoIPゲートウェイを使って、拠点間の音声通話をIP化。年間6000万円かかっていた費用を4000万円に削減した。

本能寺の変から遡ること16年、初代・仁右衛門が1566年に蚊帳の商売を始めたのが、西川産業の出発点である。現在では寝具や寝装具のトップメーカーとして、多くの顧客の支持を受けている。

西川産業のオフィフロアは大変にぎやかだ。鳴り響く電話の着信音、電話を片手に他の部署や取引先とやり取りする声……。人事総務部 総務課の木庭康治マネージャーも「当社ほど電話を活用している会社は少ないだろう」と話す。どの会社にとっても重要な業務基盤である電話だが、西川産業の場合はとりわけ依存度が高い。その同社が2004年9月、拠点間の音声通話網をIPへと切り替えた。

VoIPという新しい技術のメリットをどう取り入れていけばいいのか。西川産業が具体的にIP化を検討し始めたのは2003年10月だった。従来、拠点間の音声網は、KDDIの回線交換型仮想内線サービス「VPネット」を使って構築していた。IP網に切り替えれば、通信コストの大幅ダウンが見込めた。

情報収集と導入効果の分析を開始した同社は、翌2004年3月に「IP化する」との結論を出した。しかし、すぐには導入に踏み切らない。より良いシステムを構築するため、社外コンサルタントの支援を要請したのだ。著名なITコンサルティング専門会社、フューチャーシステ

ムコンサルティングの林健太郎アシスタントマネージャーである。林氏の役割について木庭氏は「単なるコンサルタントではない。完全にわれわれの一員となって動くプレイングマネージャー」と説明する。総務課には専用の机を用意され、木庭氏と林氏の二人三脚が始まった。

内線番号の変更不要

6月1日、西川産業は林氏を中心になってまとめたRFP(提案依頼書)を通信キャリア3社に提示した。IP化の最大の目的は通信コストの削減であるが、ただ安いだけではもちろん駄目だ。「ポイントは従来と使い勝手が変わらないこと」(木庭氏)だった。特に内線番号の変更は避けなければならなかった。

導入費用もできるだけ下げたかった。「通信技術が急激に進歩している今、同じサービスを5年、10年と使うことは考えられない。イニ



本社に設置されたVoIPゲートウェイ「NT-230i」



PBXは本社、名古屋支店、鳥栖センターの3拠点で更改した。写真は本社の導入された「NETTOWER CX8000M2」

シャルコストを安く抑えれば、新サービスが登場しても、柔軟にステップアップできる」。林氏は理由をこう説明する。

結果、西川産業が選んだのはKDDIの提案だった。同社の「KDDI-IPフォン セントレックス(タイプ1)」は、従来のPBXや電話機を継続利用でき、さらに050番号ではなく内線番号による拠点間通話を可能にする「オンネット通話」機能をもっていた。また、VoIPゲートウェイを保守窓口も含め一括してレンタル提供していたのもKDDIだけだった。西川産業にとっては理想の提案だった。

高音質の理由はNTシリーズ

システム構築が始まったのは7月から。稼動直前には、本社で音声の品質評価テストを行い、従来以上に音質が良くなることを確認した。KDDIネットワーク&ソリューションズ(KNSL)首都圏営業本部ネットワーク営業2部の斉藤安彦課長は「日立コミュニケーションテクノロジーのVoIPゲートウェイ、NTシリーズの貢献が大きい」と高音質の理由を分析。本格稼動後も、クレームは一切来ていないという。

検討から稼動まで「非常にスムーズに進んだ」と語る木庭氏だが、1つだけ大きな懸念があった。重要拠点の1つ、大利根センターでFTTHを利用できなかったからだ。ADSLを3回線引いて、従来通りの12チャンネルを実現することにしたが、ADSLには上り速度が低いという欠点がある。発信と着信をうまく振り分ける必要があったのだ。

しかしこの問題は、豊富な実績を持つKDDIにとっては容易なことだった。「拠点数が多い企業の場合、どうしてもこのようなケースが発生する。すでにノウハウを確立していたから自信はあった」(KNSLソリューション事業本部ソリューション技術3部 木ノ下信孝課長)。稼動後、木庭氏は重点的に大利根センターでのヒヤリングを実施したが、「良くなった」との答えはあっても「悪くなった」との答えはなかったという。

今回のIP化にかかった導入コストは100万円ほど。対して、見込まれるコスト削減効果は年間2000万円に達する。

削減できたコストの一部は、老朽化した3拠点のPBXの更改に回すことを決めた。ここでも見積もりは3社から取った。選ばれたのは、PBX保守を長年に渡って任せてきた日立特約店の八重洲電気である。信頼感だけで決めたわけではない。各社の提案はシビアに比較した。「保守費用を含めて、最もコストパフォーマンスが高かった。特に、中小事業所向けのPBXの価格に差があった。また将来、事業所内をIP化する際を考え、拡張性も重視したが、この点でも日立製作所のPBXが最も優れていた」(林氏)

IP化によって大幅なコスト削減を実現した西川産業。使い勝手も向上した。以前は内線が1チャンネルしかない拠点もあったが、これを機に改善できたからだ。木庭氏は「IP化がすべての企業に恩恵をもたらすとは思わない。だが、ベストなスタッフ、キャリア、機器が揃ったおかげで、当社は多大なるメリットを享受できた」と振り返って言う。



西川産業 人事総務部 総務課 マネージャー 木庭康治氏



フューチャーシステム コンサルティング プロジェクト推進本部 アシスタントマネージャー 林健太郎氏

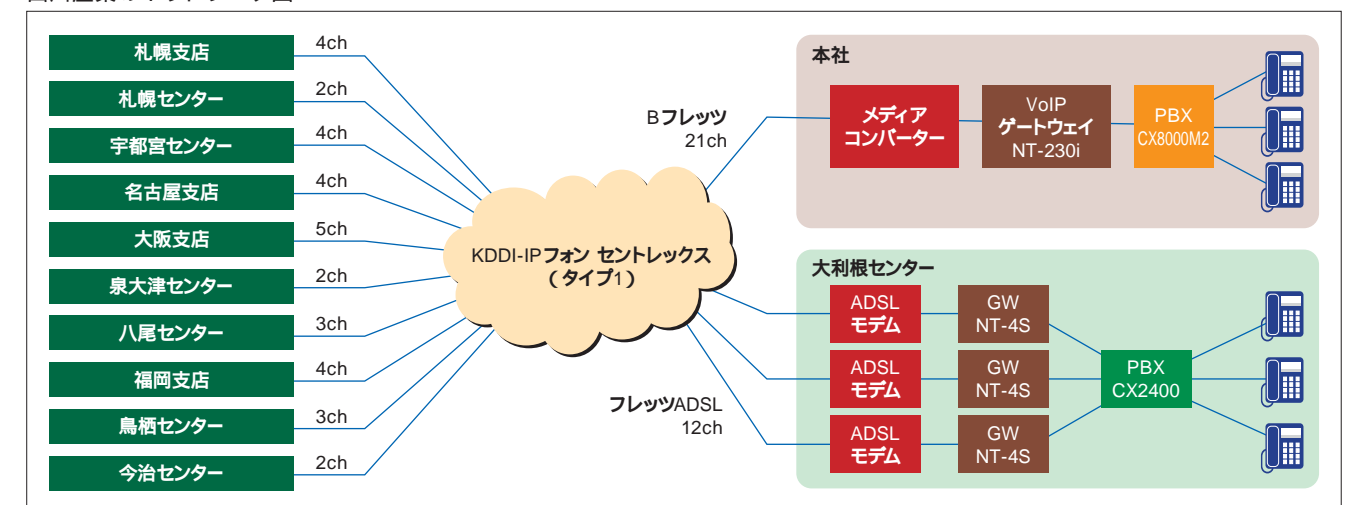


KDDIネットワーク&ソリューションズ 首都圏営業本部 ネットワーク営業2部 課長 斉藤安彦氏



KDDIネットワーク&ソリューションズ ソリューション事業本部 ソリューション技術3部 課長 木ノ下信孝氏

西川産業のネットワーク図



株式会社日立コミュニケーションテクノロジー
〒140-0013 東京都品川区南大井六丁目26番3号(大森ベルポートD館)
TEL: 03-6404-1234 http://www.hitachi-com.co.jp/ipt/

ポイント		
ユーザープロフィール	会社名	西川産業
	設立年月	1947年6月(創業1566年)
	本社所在地	東京都中央区日本橋富沢町8-8
導入目的	通信コスト削減	
システム構成	KDDI-IPフォン セントレックス(タイプ1)、NT-230i、NT-4S他	