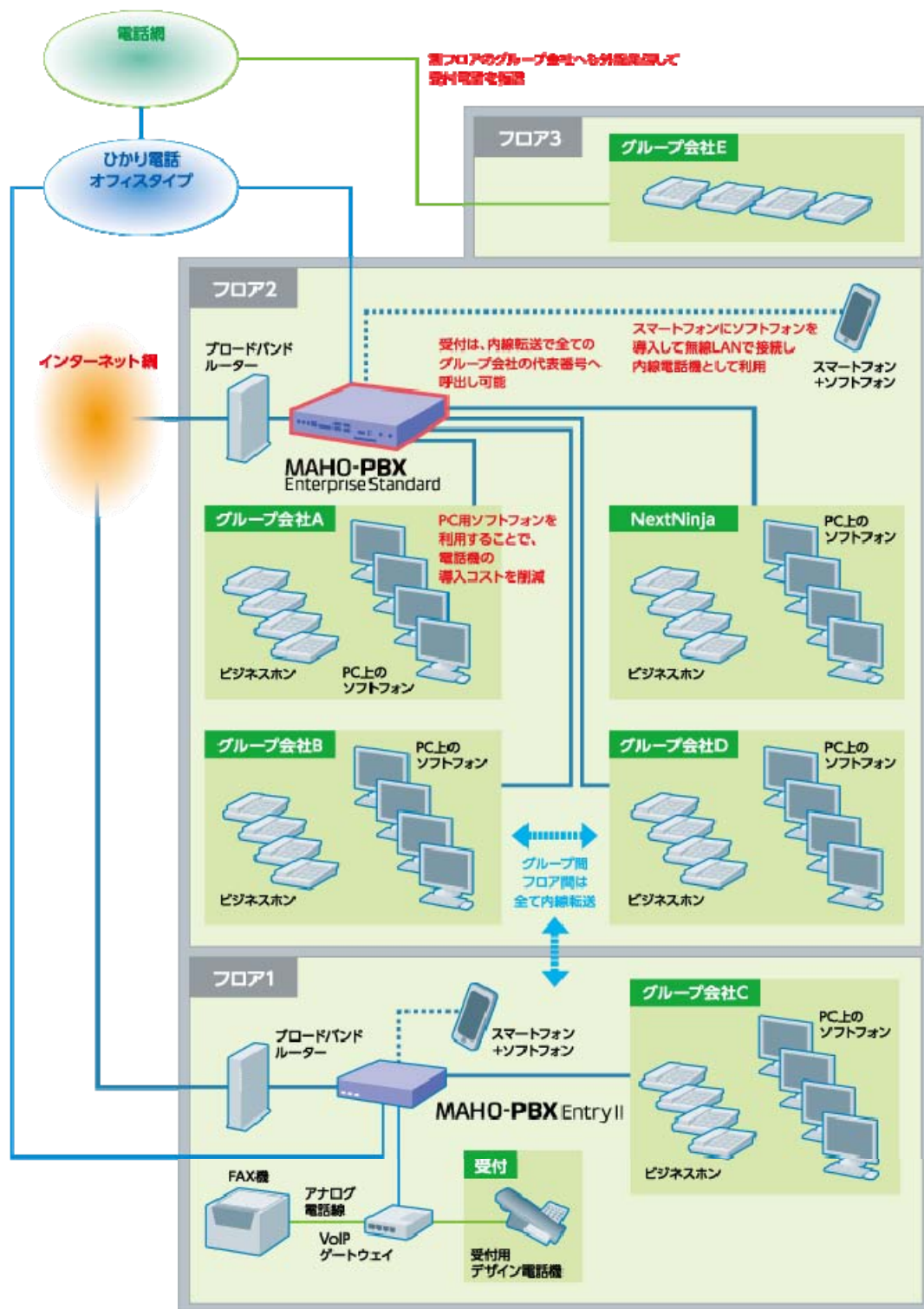


MAHO-PBX 導入事例紹介

株式会社 NextNinja 様

携帯電話向けのコンテンツ開発やコンテンツの運用管理を行うためのソリューション提供を行う「株式会社 NextNinja」様。

事務所の移転やグループ会社の統合化 などを行うにあたって、それと同時に IP-PBX の導入を検討。電話システムの IP-PBX 化、そして MAHO-PBX 導入に至った経緯とそのメリットについて語っていただきました。



システム構成図

御社の事業概要と IP-PBX 導入の経緯についてお聞かせください。

グループ企業の統合を機に、コスト削減を目指す

「株式会社 NextNinja」は、全 6 社から構成されるグループ企業です。主に携帯電話向けのコンテンツ開発とその運用・管理を行うためのソリューション提供を行っています。

もともとは 2 社で構成されていましたが事業形態の見直しをした際に、それぞれ異なる事業を行っていた部署を別会社として独立させ、ホールディングスで統合する形態をとることとなりました。この統合化にあたり、まずは別々の事務所だったグループ会社を同じビルの数フロアに移転しました。

これまで内線電話は従来のビジネスホンとその交換機を利用していましたが、移転に伴って電話用配線の引き直しや交換機の設定が必要となりました。これを機会にコスト削減のために IP-PBX の導入を検討することになりました。

IP-PBX に期待した点はどこですか？

配線コストをゼロに、そして保守・設定を自らの手で自由に

NextNinja とそのグループ会社では、まず IP-PBX の導入実績を作るために、MAHO-PBX EntryII を事務所移転に合わせて導入しました。

IP-PBX 導入に期待したポイントは、社内 LAN の敷設とは別に敷設が必要なビジネスホンの配線コストをゼロにできること。そして、電話機の増設や設定変更にあたって、いちいち保守業者に依頼せず Web 操作で自ら行うことができ、これによって保守コストを削減できたことでした。それに加えて、MAHO-PBX EntryII の価格的な安さが挙げられます。

その後、全社の内線網を統合するために、MAHO-PBX Enterprise Standard を導入しました。

MAHO-PBX 導入の決め手は？

ソフトフォンの利用などで導入コストを削減、保守費用など運用費も抑えてトータルコストを低減化

全社の電話を IP-PBX によって統合するに当たって、再度他社の IP-PBX を含めコスト的な面や機能的な面、保守性などを比較検討しました。その結果を受けて MAHO-PBX を採択しましたが、最大の決め手はトータルでの低コストでした。

他社の IP-PBX の場合、PBX 本体が百万円超の高価格帯に設定されており、同時に導入する電話機も専用で高価でした。また保守性の面でも、これまでの PBX と同様に保守は全て業者が行うことが多く、毎月十万円程度の運用費が必要なことが分かりました。

一方、MAHO-PBX Enterprise Standard の場合、本体価格が他社製品の半額程度であるのに加え、設定変更のほとんどは Web 上の操作で可能で、業者に依頼する必要がありません。また採用できる電話機も幅広く、推奨品以外でも利用が可能でした。

導入時に一番コストがかかるのが電話機ですが、MAHO-PBX ではソフトフォンの利用が可能で、これにより電話機の台数を減らせる点が特に秀逸でした。この結果、全ての導入コストを含めても百万円程度で納まることが決定打となりました。

導入後の感想は？

フロアの違う全社間を内線化、さらにスマートフォンの活用で利便性が向上

電話については、相当に使いやすくなりました。先行導入した MAHO-PBX EntryII と新たに導入した Enterprise Standard を相互接続することで、グループ会社全体を通常の内線と同様に利用することができています。これによって受付は全社で統一して一個所とし、そこから各社に転送することも可能となりました。

また、社員が持つスマートフォンを内線電話とすることで、固定電話機の台数を減らすのはもちろんのこと、無線 LAN での接続ですから格段に利便性が向上しました。

さらに、社員の増加や配置転換があっても、保守業者に依頼することなく、Web 操作ひとつで対応できるので、社員のニーズにもいち早く応えられるようになりました。

今後期待することはありますか？

外出した社員にも内線転送できる環境に

社員が外出した時にも、携帯電話に内線転送ができるようにしたいと考えています。
