

アイルネットコミュニケーションサーバー™ (iCS) 導入事例

これからのスタンダード、先進の企業コミュニケーションシステム

FOMA連動可能な「iCS」の採用により、FMC(Fixed Mobile Convergence)を実現！

株式会社トーシス長野は、(以下：トーシス長野、本社：長野市)

2005年1月17日の本社移転の機会を捉えて、IP-PBXとIP電話端末260台を導入し、また、**iCS**とのFOMA連携システムを国内ユーザ第1号として2006年3月に導入した。



会社プロフィール

株式会社トーシス長野
TOSYS NAGANO CO.,LTD.
■所在地：長野市若穂錦内1108-5
■TEL：026-282-7554
<http://www.t-nagano.co.jp>



株式会社トーシス長野
システム営業部
窪田 佳津雄 氏

■事業戦略を実践するために社内電話のIP化を決断

トーシス長野の事業戦略は、これまでに蓄積した技術に、今後いよいよ本格化するブロードバンド時代に対応したIP通信技術を融合させ、次世代の通信基盤の設計からメンテナンスまで幅広く提供できる、新規事業領域と顧客層を開拓することである。その事業戦略を実践するために、経験とノウハウを蓄積するべく自社電話のIP化を決断した。「1年が経過して大変満足しています」と語るのはシステム営業部に在籍し、IP-PBXの責任者である、窪田佳津雄氏。**iCS**を採用した経緯と評価、そしてFOMA連携システムなど今後の展開について窪田氏に語ってもらった。

■1年間の成果は社内コミュニケーションの円滑化とコスト削減

当初、管理者としての不安や戸惑いもあったという。しかし、導入後1年が経過してトラブルは殆どない。「まずは、発信と着信を設定して、次にダイヤルイン設定や、グループ分けなど順次設定を追加していきました。しかし、構築、設定、運用をしているうちに、様々な利便性に気づき、その可能性に驚きました。最近では、設定にも慣れ、外部への転送やボイスメールの転送など、部署単位のニーズを反映した設定をしています。このような柔軟で簡単な設定変更は、100%ソフトウェアだから可能なのですね。」(窪田氏)

社員からの評判も上々だ。音質も良く、PCを利用した転送機能などIP電話だからこそ実現する機能を使って、社内コミュニケーションが格段に向上した。「現在では社員全員が端末操作にも慣れて、音質についての苦情も全くありません」(窪田氏)

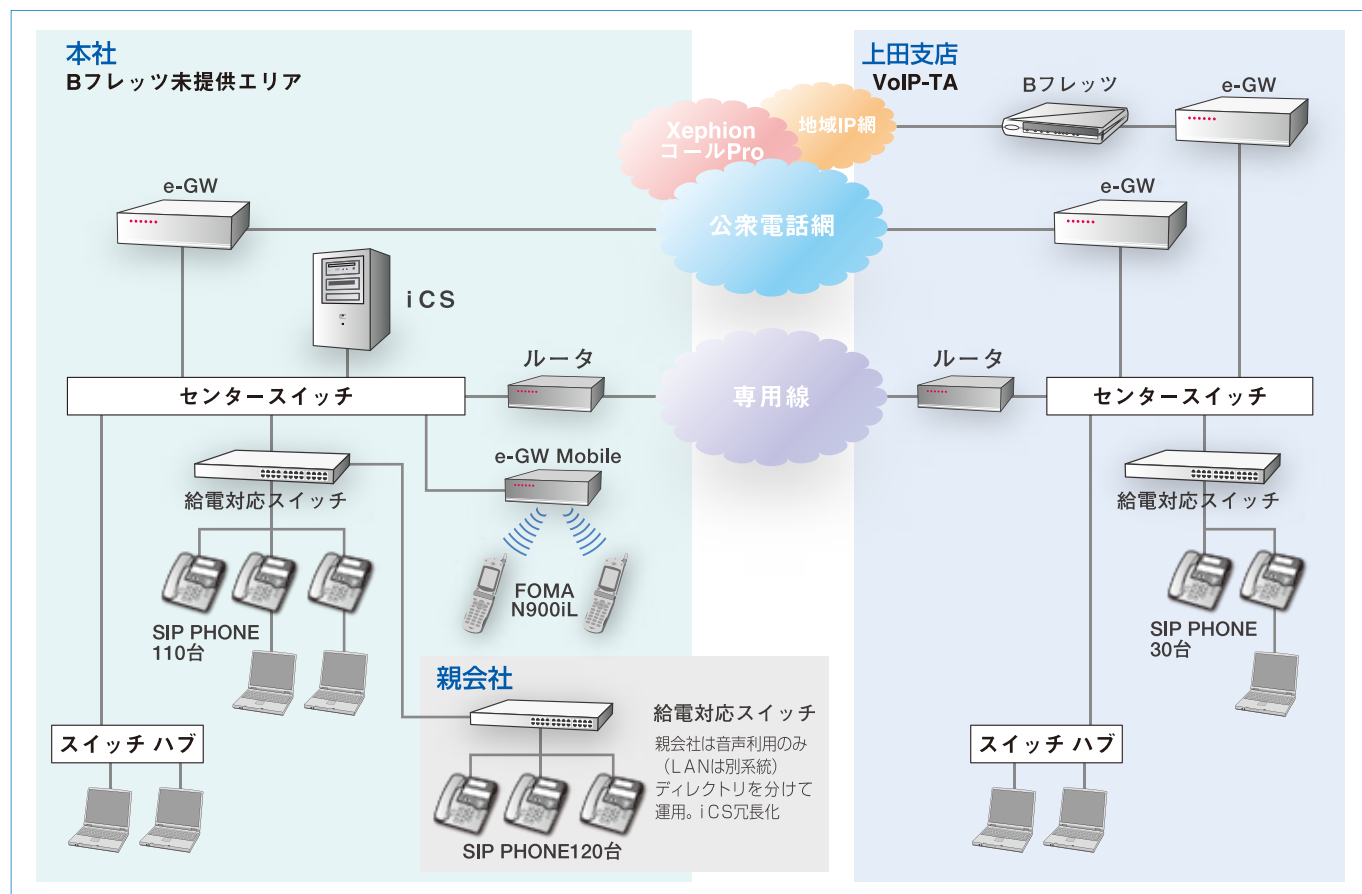
また、コスト面でのメリットが明らかに出てきたという。0036を付与するという設定もWebブラウザで簡単にできるため、その結果、携帯電話への電話料金も激減した。さらに、本社と支社(上田支店)を専用線でつないでLANを組むことで、IP電話を内線電話として利用できるようになったため、本社と支店間の通信コストがゼロになった。

■内線としても携帯電話が簡単に操作できることが重要なポイント

同社では、携帯電話の利用率が高いため、IP-PBXの導入時よりFOMAと連携させたいという要望があった。携帯電話をIP端末として使えば、社内では、内線電話として使えるため2台の電話を所有する必要もなく、移動体通信と有線通信を融合した通信形態であるFMCが実現できる。また、携帯電話でも内線通話では無料で利用できるコストメリットやダイヤルインにかかってきた電話を直接、社外にいる社員の携帯に転送できるという利便性もその理由だ。「導入にあたって、電波干渉など、無線LAN構築に問題はなかったのですが、一番心配していたことは年配者でも簡単な説明で操作できるか?ということでした。事前に他社製品のシステムを調べてみましたが、どれも操作方法が複雑そうで操作ミスによるトラブルが多発して「内線にFOMAは使えない」というイメージを持たれてしまう心配がありました。いくらFOMAが内線として使い便利といっても、操作方法が煩雑で外線、内線の使い分けが面倒では使い物になりません。その点で**iCS**は、番号変換ルールで発信特番を自動的に付与させることでFOMAからの発信特番入力の操作を省略させることが可能で、従来の携帯電話の操作方法に近づけることができたため運用上でも大きなメリットとなりました。」(窪田氏) 今後、アプリケーション連携など様々な機能や利用方法に挑戦し、導入、運用ノウハウを社内に蓄積し、その成果を顧客の導入の際に最大限に生かしていくとのことだ。



□システムイメージ構成図



これなら使える!の一言に自信(NTT東日本-長野)

販売パートナーの声

今回、トーシス長野にiCSを販売したNTT東日本-長野の吉越正氏、熊崎和代氏の両氏に販売代理店の立場から導入時の様子やiCSの優位性について話をうかがった。

●なぜiCSを提案したのですか？

「トーシス長野様から引越しを機に電話システムのフルIP化のご依頼を受けました。NTT東日本-長野では、お客様のご要望に沿う汎用性が高くマルチベンダーのIP-PBXで、既にNTT-MEで導入実績もあった、アイルネット社のiCSをご提案することにしました。」(吉越 正氏)

●iCSの特徴や優位性はなんですか？

「iCSは、SIPに完全対応しているため機器構成やネットワーク構成が柔軟で導入

が楽ですね。また、100%ソフトウェアであるために設定、増設が簡単なのも魅力です。それと、他社のハードウェアIP-PBXと比較しても安価で、導入後のトラブルも実際に少ないので販売しやすいです。」(吉越 正氏)

●今回の導入でのiCSのメリットは？

「本社・支店間を専用線で接続できたことで、iCS1台でセンター管理でき、離れた本社・支店間を内線化することができました。これがハードを主体とした他社のIP-PBXだったら、こううまくいかなかったはずですよ。」(熊崎 和代氏)

●今回の導入で一番良かったことは？

「トーシス長野の窪田様から「これなら使える!」というご評価をいただいたこと

です。お客様の満足した声が一番嬉しいですね。この一言でiCSの販売に自信が持てました。今回、iCS、FOMA連携導入によるノウハウを蓄積できましたので、今後は、同じニーズや環境のお客様に提案していきたいですね」(熊崎 和代氏)



株式会社 NTT 東日本 - 長野
システム営業担当
主査
吉越 正氏



株式会社 NTT 東日本 - 長野
システム営業担当
営業担当課長代理
熊崎 和代氏