

NECシステム建設 CyberWork Solution

ビジネススタイルを進化させる
リッチメディアコミュニケーション「CyberWork Solution」



NECシステム建設
SI&サービス事業本部
情報ネットワークマーケティング本部
第一マーケティング部
エキスパート
平 勝文氏

NECシステム建設は、IPテレフォニーをベースとする新しいソリューションサービス「CyberWork Solution」の提供を開始した。あらゆるコミュニケーションツールをパソコン上のポータルに統合するとともに、さまざまなアプリケーションと連携させることで、企業ユーザーに次世代のオフィス環境とビジネススタイルを提供していく。

大手ネットワークSI会社であるNECシステム建設は、PBX販売事業において1万社を超える納入ユーザーを抱え、年間の商談数も4000近い数に達している。

こうした高い実績をあげている分野だが、このところ大きな変化を見せ始めている。従来型のPBXからインターネット時代のキーワードIPに対応したIP-PBXへのシフトだ。同社・SI&サービス事業本部情報ネットワークマーケティング本部第一マーケティング部エキスパートの平勝文氏は、「現在、PBX商談の半数近くがIP-PBX関連の案件になっています。また、提案時には、ほとんどのお客様から『フルIP化したシステムの話も聞きたい』というご要望があります」と、企業ユーザーの関心の高さを実感している。

要因としては、NECが2001年11月にIP-PBX製品「APEX7600i/3600i」を発売したのをはじめ、PBXメーカー各社がエンド・ツー・エンドでフルIP通信を実現するシステムを一齐に投入し、需要開拓に力を入れ始めたことがある。しかし、それ以上に、企業ユーザーそのものが、社内システムをIPネットワークに集約することで新しいコミュニケーションスタイル、新しいワークスタイルを確立し、業務のスピードアップ、TCO削減、さらには新しいビジネスの創造を実現しようという意識を高めていることが大きい。不況の深刻化の中で、どの企業も生き残りのためにIT活用による競争力強化を必死に模索している。NECシステム建設におけるPBXビジネス

の変化は、こうしたユーザーニーズの変化にいち早く応えようというものだ。

eビジネスにも付加価値を提供

IPテレフォニーを導入する第一のメリットとして、よくTCOの削減が掲げられる。データと音声のネットワーク統合による回線コストの抑制や、IPアドレスによって電話端末もパソコンも一元管理できることにより、端末の移設・増設にかかる設定変更の手間が軽減されることなどが具体的な効果だ。

しかし、「本当の価値は、従来からのテレフォニーサービスがIP上で実現されることによって、他のさまざまなアプリケーションと連携できることで発揮されます」と平氏は言う。

実際、ユーザー側も単なるIPネットワーク上の電話システムではなく、社内情報システムの1つのツールとしての付加価値を求めている。

そこでNECシステム建設では、IPによるテレフォニー機能に、さまざまなア



CyberWork Solutionで提供されるコミュニケーションポータル

アプリケーションとの連携サービスも実現できる独自のソリューション「CyberWork Solution」を提唱した。

CyberWork Solutionは、次のようなコミュニケーションツールをパソコンのWeb画面に統合する「コミュニケーション・ポータル」とすることで、時間に左右されない、距離を越えた、Face to Faceのセキュアなコミュニケーションを実現するものだ。

基本パッケージとしては、NECのIP-PBX「APEX7600i/3600i」をコアに、各種サーバーを組み合わせることで、次の3つのサービスを提供する。

ソフトフォン

従来からのテレフォニー機能をPC上で実現する。各種アプリケーションとの連携を実現するインターフェースも提供。例えば、データベース化した社内アドレスをパソコン上でクリックすれば電話がかけられるような仕組みも容易に構築できる。

ユニファイドコミュニケーション

Eメール、ボイスメール、FAX等のメッセージメディアを統合。ユーザーの規模とニーズに応じたシステムを複数ラインナップした。

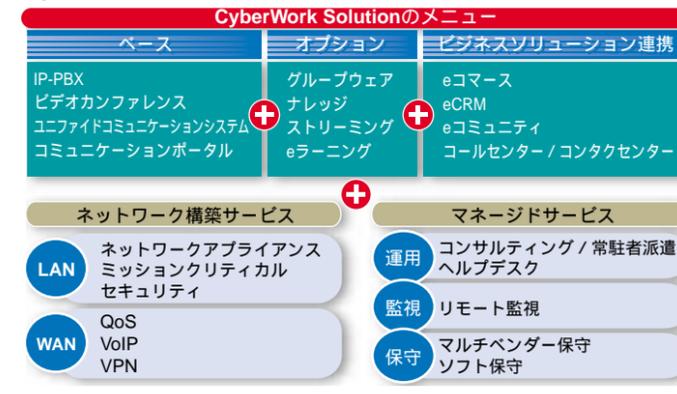
ビデオカンファレンス

音声・映像・データを統合したリッチメディアコミュニケーションを実現。セキュリティ強化策として、端末間に高速暗号化テクノロジー（シーフォーテクノロジー社のC4Sアルゴリズム）を採用し、企業でも安心して使える十分な品質を確保。

こうした高度なIPテレフォニー機能に加えて、グループウェア、ナレッジマネジメント、eラーニング、ストリーミングといったアプリケーションとの連携を実現するオプションメニューも充実させていく。

中でも、ナレッジマネジメントとの連携は今後の提案活動におけるキーポイントになりそうだ。というのも、同社は2年ほど前に自らシステムを導入し活用してきた経験があり、外部からの見学申し込みもあるほど高い評価を受けている。

CyberWork Solutionの事業展開



強みを生かした
総合サービスを提供

平氏は、「ナレッジマネジメントは、システムをどう構築するかよりも、いかに運用するかが重要なポイントです」と説明する。同社では、自社で蓄積した運用ノウハウを生かして、コンサルティングも含めたサービス提案を進めていく。

CyberWork Solutionはさらに、次のステップでeコマース、eコミュニティ、eCRMといったeビジネス向けのソリューションとも連携していくことになる。その一例として、eラーニング向けの活用も想定されているビデオカンファレンスを、コールセンター向けのeCRMソリューションに応用できると見ている。そもそもコールセンターはテレフォニーのあらゆる要素が集約されている。ここをIP化することで、音声だけでなく映像や各種データをWeb上で共有させることを可能とし、顧客満足の向上を実現することができるというわけだ。

同社では、eビジネスソリューションの推進に向けて、NECシステムテクノロジーのeBizSolutionと連携した専任体制の強化や、企業ユーザー向けのセミナー活動などを積極的に行っていく考えだ。

ネット運用・保守もサポート

さて、NECシステム建設の最大の強みは、PBXビジネスで培ったテレフォニーシステムに関する知識やノウハウ、LAN/WANトータルでのネットワーク構築技術とサポート力にある。

これらは、CyberWork Solutionの展開においてもそのまま継承される。同社では、IPテレフォニーやアプリケーション連携の仕組みを提供するだけでなく、ユーザー個々のニーズに合わせて、セキュアで効率的なエンド・ツー・エンドのIPネットワーク構築サービスも手がけていく。

さらに、従来からのビジネスで確立しているリモートによる24時間365日のネットワーク監視や、ユーザー側に常駐する形での運用サポート、マルチベンダー対応の保守などのマネージドサービスも提供する。同社では、NECの社内ネットワークの運用を、ヘルプデスクも含めて請け負っている。この実績からも信頼性の高いアウトソーシングサービスであることが分かるだろう。

「CyberWork Solutionを核とした総合的なサービスを提供する最大の目的は、お客様のビジネススタイルを変え、新しいビジネスモデルを創造していただくことです」と平氏はこう説明する。

企業ユーザーに本来の目的の実現に集中してもらうため、NECシステム建設は、その基盤づくりを万全の体制でバックアップしていく構えだ。

お問い合わせ先

NECシステム建設

情報ネットワークマーケティング本部
第一マーケティング部
TEL : 03-5463-7603
Email : cyberwork@nesic.com
URL : http://www.nesic.co.jp/