

日立電線

# 10～100人規模のオフィス向けに オールインワン型IP-PBXを拡販

日立電線の「AquaVocal」は、「ネットワーク機器メーカーが作ったIP-PBX」だ。仕様をオープンにし、さまざまなメーカーと共同でアプリケーション連携を続々と実現。また、CFカードを利用した障害復旧は、PBXメーカーにはない着眼点だ。さらに電話機能も充実させ、ビジネスホンの代替を狙う。

日立電線の中小規模オフィス向けIP-PBX「AquaVocal(アクアヴォーカル)」の最大の特徴は、『オールインワン』である点だ。

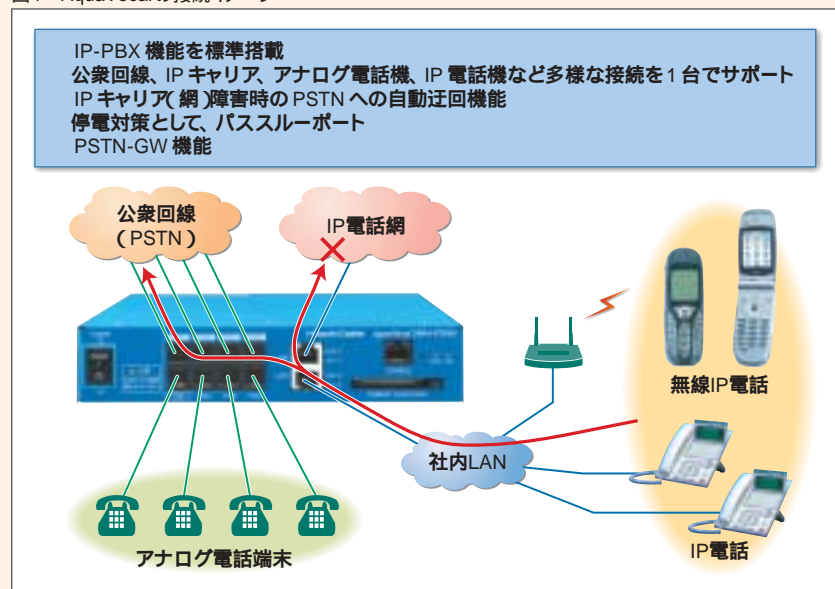
IP-PBX機能はもちろんのこと、キャリアのIP電話サービスやPSTN、構内のアナログ電話を収容するための内線用等の各種ゲートウェイ機能を搭載している。さらにPPPoE機能や、停電時でもアナログ電話機から公衆網へ発信できるサバイバル機能等を搭載している。

PSTN対応の4回線モデル「AquaVocal2004-FXSO」と12回線モデルの「AquaVocal2112-FXSO」、IP-PBX専用モデルの「AquaVocal3000」をラインナップしている。

## CFカードで障害復旧

AquaVocalのメインターゲットについて

図1 AquaVocalの接続イメージ



情報システム事業本部情報通信営業統括部FMC営業部の高橋謙氏は、「従業員10～100人の中小規模オフィス」と語る。この市場はビジネスホンの独壇場だが、その市場のVoIP導入を狙っていく。そのために、「中小規模オフィスで必要とされている機能は積極的に盛り込み、そのうえでアプリケーション連携による使い勝手や業務効率の向上を提案していく」方針だ。

中小規模オフィスにIP-PBXを提案するうえで欠かせないのが、キャリアのIP電話サービスへの対応だ。AquaVocalは従来からフュージョン・コミュニケーションズの「FUSION IP-Phone」に対応していた。この7月11日にはさらに、NTT東日本/西日本の法人向け光IP電話サービス「ひかり電話ビジネスタイプ」にも対応した。従来の「0AB～J番号」をそのまま利用でき、代表番

号を変える必要がないため、全社的に電話をIP化しやすくなった。

電話の機能については、8月末に予定しているファームウェアのアップデートで通話を保留状態にする「パークボタン」機能等を追加するなど、順次強化を図っている。高橋氏は、「最終的には既存電話システムと差異がないようにする」と語っている。

前述のように、アナログ電話機を収容できる点もAquaVocalの特徴の1つだ。例えば、受付にはデザインの良い電話機を置きたいというのが一般的なニーズだが、IP電話機にはなかなかそういうものがない。AquaVocalならデザインの良いアナログ電話機を収容することが可能だ。また、中小規模オフィスではまだ、IP電話のボイスメール機能を利用するケースは少ない。この場合もAquaVocalなら、アナログの留守番電話機を接続することができる。

同社では、今後もアナログポートを強化していく方針だ。「NTTの仕様準拠している電話機は意外と少なく、上手く接続できないケースが少なからずある。このため、NTT仕様から外れている製品でも問題なく収容できるようにしたい(高橋氏)という。

保守作業を容易にすることも、中小規模オフィス向けには重要だ。AquaVocalはWebブラウザ上での設定画面を用意。ユーザーでも簡単に設定や変更が可能だ。

最大のセールスポイントは、「CFカードによる障害復旧」だろう。本体にCFカードスロットを装備。AquaVocalの

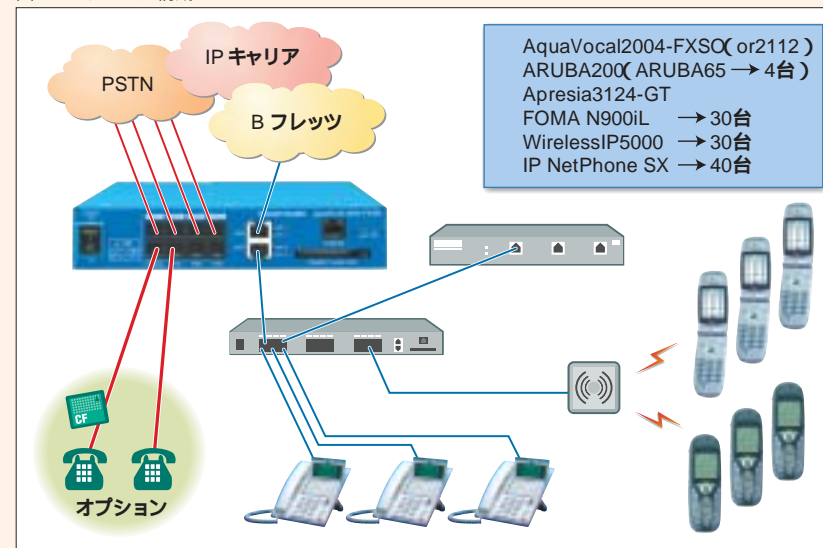
各種設定をCFカードにバックアップしておけば、万一障害が発生した場合でも、CFカードを挿入して再起動するだけで元通りになる。このため、各拠点に管理者を配する必要はない。設定の変更はネットワーク経由でリモートでできるため、社内出張も不要だ。

## N900iL対応のパッケージを投入

アプリケーション連携では、NTTドコモのFOMA/無線LANデュアル端末「N900iL」に対応。無線LANアクセスポイント等とセットにした「中小規模オフィス向けソリューションパッケージ」を6月7日から販売している。

AquaVocal2004-FXSOまたは2112-FXSOに、同社のネットワーク認証スイッチ「Apresia」、アルパワイヤレスネットワーク製の無線LANコントローラ「Aruba 200 Mobility Controller」と無線LANアクセスポイント「Aruba 65」を用意。電話機はN900iLと自社の無線IPフォン「WirelessIP5000」のモバイル端末に加え、サクサのSIP対応IP電話機「IP NetPhone SX」から選ぶことができる。

図2 パッケージ構成



アクセスポイントを4台設置し、最大100台の無線IP電話端末を収容できる。価格は、100ユーザー向けのパッケージ(AquaVocal、Apresia、N900iL:30台、WirelessIP5000:30台、固定電話機:40台、無線LANアクセスポイント:4台)で400万円と安価だ(下図)。

このほかにも複数のアプリケーション連携を準備中で、近々に相次いでリリースする予定だ。

いくつか例をあげると、まずソフトフォンがある。パークボタン機能を搭載するなど、電話としての使い勝手を向上。さらにN900iLやWirelessIP5000に対して同報でインスタントメールを送信できる。「騒音が大きい工場内など、電話を利用できない場所との連絡に有効だ」と高橋氏は説明する。

特徴的なクリックツーコールも準備している。Eメールの署名欄やWebページに記載のテキストベースの電話番号の部分のマウスで選択して右クリック「発信」を選ぶだけで電話をかけられる。この場合も通話はソフトフォンではなく、かたわらのIP電話機がつかえる

というユニークなものだ。

また、受付システムも投入する。ゲームソフトを手掛けてきたメーカーに依頼。社員の顔写真と所属部署等が3Dで回転式に表示され、来客は訪問先の表示をクリックするだけで内線が通じるというものだ。

さらに、ファイアウォール機器メーカーとアライアンスを組み、VPNソリューションも準備中とのことだ。

このように、AquaVocalの仕様をオープンにし、ソリューションの幅を広げていく。高橋氏は、「AquaVocalをプラットフォームとして、どんどん使ってもらいたい」と語っている。

## サポート力ある代理店を募集

AquaVocalは、販売店を通じて拡販している。同社では一次代理店として5～6社を考えている。中小規模オフィス向けソリューションパッケージなどの保守を、すべて自社で対応できる「サポート力」を有していることが条件だ。まず、この4月に日立インフォネットと販売代理店契約を締結した。

さらに二次代理店を充実させる。もちろん、一次代理店との契約になるが、契約を結んだ販売店はすべて「セールspartner」として、日立電線のAquaVocalのWebサイトに掲載していく。

二次代理店の目標数は約100社。「各都道府県で最低2社ずつ配置したい」意向で、「まずは今年度上期中に全国の主要都市を押さえたい(高橋氏)という。

## お問い合わせ先

日立電線株式会社  
情報通信営業統括部 FMC営業部  
TEL: 03-6381-1439  
http://www.aquavocal.jp/