

OCN  
Phone  
ドットフォン Office050番号に着信があるほど割引に!  
通信機販売の強い味方「着割」登場NTTコミュニケーションズ  
ネットビジネス事業本部 IPサービス部  
担当課長  
飯田健夫氏

“かかってくる”ほど“かける”がお  
トク。

企業が利用中 / 利用予定のIP電  
話“2年連続No.1”の中小事業所  
向け050IP電話サービス「OCNド  
ットフォン オフィス」が12月1日、  
パワーアップする。050番号を着  
信番号として利用するだけで、毎  
月の発信通話料を削減できる画  
期的な割引サービス「着割」がス  
タートするのだ。

「着割」の登場は、通信機ディー  
ラーにとっても大きなチャンスにな  
る。なぜなら、OCNドットフォン  
オフィスの着信メリットとビジネ  
スホンを組み合わせれば、これま  
でになかった新しい付加価値提  
案が可能になるからだ。さらに進  
化したOCNドットフォン オフィス  
の活用が、今後のビジネスホン販  
売の大きな鍵となる。

通信機ディーラーにとって、IP電話  
サービスはビジネスホンの商談に欠  
かすことのできない“頼もしい相棒”  
だ。IP電話サービスを導入するには、  
機器側のIP電話対応が不可欠。IP電  
話サービスのメリットをどれだけ顧客  
に訴求できるかで、商談成功率は大  
きく変わってくる。

そこで注目したいのが、12月1日か  
ら始まる「OCNドットフォン オフィス」  
の新サービス「着割」だ(図1)。これ  
は050番号への着信時間に応じて、毎  
月の発信通話料の合計が割引される  
サービスである。

『インターネット白書2005 / 2006』  
(インプレス発行)において「企業が利  
用中 / 利用予定のIP電話」の第1位  
に2年連続して選ばれるなど、従来か  
ら高い評価を得てきたOCNドットフ  
ォン オフィスだが、「着割」の登場により、  
その魅力にはますます磨きがかかる。

「ビジネスホンの提案時に、『着割』  
を活用していただければ、これまで  
とは違ったアプローチが可能になり  
ます」。NTTコミュニケーションズ

ネットビジネス事業本部 IPサービス部  
の飯田健夫担当課長はこう話すが、  
その言葉通り、「着割」の開始は通信  
機ディーラーにとっても朗報となるも  
のだ。

さらに進化したOCNドットフォン オ  
フィスは、一体どのようなメリットを通  
信機ディーラーにもたらすのか。「IP電  
話サービスはどれも同じ」というのは  
大間違いなのである。

## 「着信」でコスト削減

「着割」は一般加入電話や携帯電話  
などからOCNドットフォン オフィスの  
050番号に着信があった場合、着信通  
話60秒ごとに0.525円(税込)が当月の  
発信通話料の合計額から割引になる。  
申込手続および月額利用料は不要。  
OCNドットフォン オフィス契約者であ  
れば、自動的に割引が適用される。

中小事業所における1日あたりの着  
信時間を1時間程度とした場合、1ヵ月  
の営業日が20日ならば毎月の「着割」  
による割引額は約600円になる。もと  
も一般加入電話より割安なIP電話

図1 「着割」のサービスイメージ



だが、OCNドットフォン オフィスなら、  
一層おトクになるわけだ。当然、コー  
ルセンターなど着信機会の多い業務  
の場合、「着割」による割引メリットは  
さらに大きくなる。

## 050番号なら両方おトクに

着信を受けるたびに毎月の通話コ  
ストを削減できる画期的な割引サー  
ビス「着割」だが、実は得するのは  
OCNドットフォン オフィスの契約者だ  
けではない。050番号は、電話をかけ  
る側にとってもメリットがある。

「一般加入電話からOCNドットフ  
ォン オフィスの050番号への通話料は  
全国一律3分11.34円(税込)。IP電話  
の発信通話料が安いことはよく知られ  
ていますが、050IP電話の場合、かけ  
てくる方にも魅力的な通話料なので  
す(飯田氏)

コール数の増加が売上アップに直  
結する企業は多いが、かける側が躊  
躇する理由の1つが通話料である。  
例えば、通販ショップや旅館・ペン  
ションの場合、全国に見込み客が広が  
るが、遠方の人ほど通話料が気にな  
り、気軽に電話をかけづらい。

その点、全国一律3分11.34円(税込)  
のOCNドットフォン オフィスへなら、  
安心して電話をかけてもらえるうえ、  
「着割」による割引まで受けられる。

さらにNTTコミュニケーションズで  
は、まだまだ知られていない050番  
号の着信通話料の安さを広くアピール  
するため、おトクな通話料が一目で伝  
わる「050番号マーク」を用意した。  
「名刺やDM、Webサイトなどに050番  
号マークをご利用いただき、050番号  
の着信の安さをぜひビジネスに活か  
してください」と飯田氏は語る。050  
番号マークの登場は、050IP電話の着  
信メリットの認知拡大に一気に弾みを  
つけることになるだろう。

図2 おトクな通話料が一目で伝わる「050番号マーク」



050番号マークはWebサイト(<http://www.ocn.ne.jp/voip/050markdl/>)でダウンロード(無料)できる

## ビジネスホン販売に貢献

ここまでOCNドットフォン オフィス  
の着信メリットについて見てきたが、  
通信機ディーラーはこの魅力をどうビ  
ジネスに活かしていけばいいのだろ  
うか。

まず挙げられるのは、着信機会の  
多い企業に対する提案への活用だ。  
電話がかかってくるたびに、さらに通  
話コストを下げられることを訴求すれ  
ば、IP電話の発信通話料の安さだけ  
では良い結果が得られなかったユー  
ザー企業の反応も大きく変わるにち  
がいない。コールセンターはもちろん、  
現場の従業員から頻りに連絡が入る  
建設業や、外回りの営業担当者の多  
い事業所など、「着割」の効果を得ら  
れそうな業種は数多く思い浮かぶ。

前述した通販ショップや旅館・ペン  
ションなど、かける側の通話料の安さ  
が売上や顧客満足度の向上につなが  
るユーザー企業にも、きわめて有効  
だろう。顧客に喜んでもらえるうえ、  
着信側が通話料をすべて負担する必  
要もない。さらに毎月の通話コストも  
削減できてしまう。一石三鳥である。

飯田氏によれば、050番号の着信メ  
リットの訴求は、上位機種の販売にも  
結び付けられるという。これまで発信  
専用で使われることが多かった050IP  
電話だが、着信にも積極的に利用す  
るとなると、必要な通話チャネル数が

増加するためだ。OCNドットフォン オ  
フィスの場合、追加チャネルサービ  
スを利用すれば、リーズナブルに通話チ  
ャネルを追加できるので、ユーザー企  
業にも提案しやすい。

また、忘れてならないのは、同一  
ISPおよび提携ISP間の通話無料とい  
う050IP電話最大の特徴だ。「最近、  
複数拠点をつなぐ“疑似内線”として  
050IP電話をご利用いただくケースが  
増えています。ADSLにも対応する  
050IP電話なら、光ファイバーが開通  
していない地域でも利用可能です」  
(飯田氏)。ちなみにOCNドットフ  
ォン オフィスの提携ISP数は約180と業界  
トップ。無料通話の恩恵を最も受け  
られる。

このほか、追加1番号につき52.5円  
(税込)の050ダイヤルインサービスを  
活用して内線子機の増設を提案した  
り、さまざまな形で付加価値提案に活  
かせるOCNドットフォン オフィス。

「パートナー様の通信機器販売ビ  
ジネスの一助となるよう、今後も050番  
号ならではの新しいサービスを展開して  
いきます」と飯田氏は最後に力強く語  
った。

## お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社  
TEL: 0120-561-564  
時間: 9:00 ~ 18:00(土・日・祝日は除く)  
URL: <http://www.ocn.ne.jp/voip/phone-office/>