

SS9100でモバイルセントレックス実現 最先端オフィスを顧客向けに公開

オフィス環境のトータルソリューションを提供するイトーキが、東京地区5拠点を統合管理するモバイルセントレックスシステムを導入した。コアノードとなる沖電気工業「SS9100」を設置した東京本社は、その先進システムの活用を目にできるショールームとして機能している。

- PART1 「IP電話普及推進センター」紹介
- PART2 音声品質評価ソリューション
- PART3 コンサルティングソリューション
- PART4 教育ソリューション
- PART5 機器実証ソリューション
- PART6 オープンソリューション
- PART7 ネットワーク構築事例
- PART8 ネットワーク構築事例2
- PART9 e音ソリューション
- PART10 ネットワーク構築事例3
- PART11 サービス導入事例
- PART12 情報通信融合ソリューション
- PART13 システム導入事例
- PART14 システム導入事例
- PART15 VoIP認定技術者資格制度
- PART16 システム導入事例

東京メトロ有楽町線・新富町駅7番出口の真ん前にあるイトーキ東京本社（東京都中央区）が、「見学者」で賑わっている。同社は、8階建てのビル全体を「ワーキングショールーム」にリニューアルし、最先端のオフィス環境で社員が働く姿を昨年6月から公開している。そして今年1月、注目度がさらに高まった。沖電気工業のソフトスイッチ「IP CONVERGENCE Server SS9100」と、NTTドコモのFOMA/無線LANデュアル端末「N900iL」を組み合わせたモバイルセントレックスシステムを導入したからだ。

新システム導入の検討が始まったのは、東京本社の既設PBXがリプレース時期を迎えた1年ほど前だった。イトーキ執行役員・情報システム部長の黒瀬信夫氏は、「すでに全国の各拠点間でVoIPによる内線網を運用していたこともあって、東京本社の新システムには従来型PBXではなくソフト

スイッチを採用し、東京地区の拠点を一括管理・制御できるIPセントレックスを構築しようと考えました」と話す。さらに、NTTドコモからFOMA/無線LANデュアル端末がリリースされる予定であることを知り、「従来から事業所用PHSで実現していたワイヤレス環境を、より利便性の高いものにする仕組みとして、モバイルセントレックスに惹かれました」という。

その一方で、東京本社のショールーム化に向けた大々的なリニューアル計画が進められていた。そして、先進的なオフィスソリューションを顧客に示すためには、システム面の充実も必要と考えられていた。

このように、社内の業務効率化推進策と社外向けの事業戦略が、同じ方向性を目指していたことが、最先端システム導入の決定につながった。

固定電話機に「e音」も採用

新システムは、1月から東京本社を含む3拠点で稼働を開始し、5月をめぐりに残る2拠点を加える予定。各拠点間の接続には、従来から導入しているNTT東日本の高速イーサネットサー



株式会社イトーキ
執行役員・
情報システム部長
黒瀬信夫氏



株式会社イトーキ
プロジェクト営業部・
SI企画推進室長
寛田昭文氏

ビス「メトロイーサ」をそのまま利用する。なお、今回のシステムインテグレーションは、NTT東日本が担当した。

SS9100は東京本社内に設置され、5拠点すべての内線を統合的に管理する。電話端末は、N900iLを主に営業部門で利用し、管理業務部門には高品質通話を実現した「e音IPフォン」を含む固定IP電話機を割り当てる。端末数は5拠点合計で、N900iLが約200台、固定IP電話機約300台となる見込みだ。

ショールーム機能を兼ね備えた東京本社内は、フリーアドレス形式の「ノンテリトリアルオフィス」を採用した。ただし、各フロアのレイアウトや設備は画一的ではなく、部門ごとの業務形態に合う機能性を追求したバリエーシ

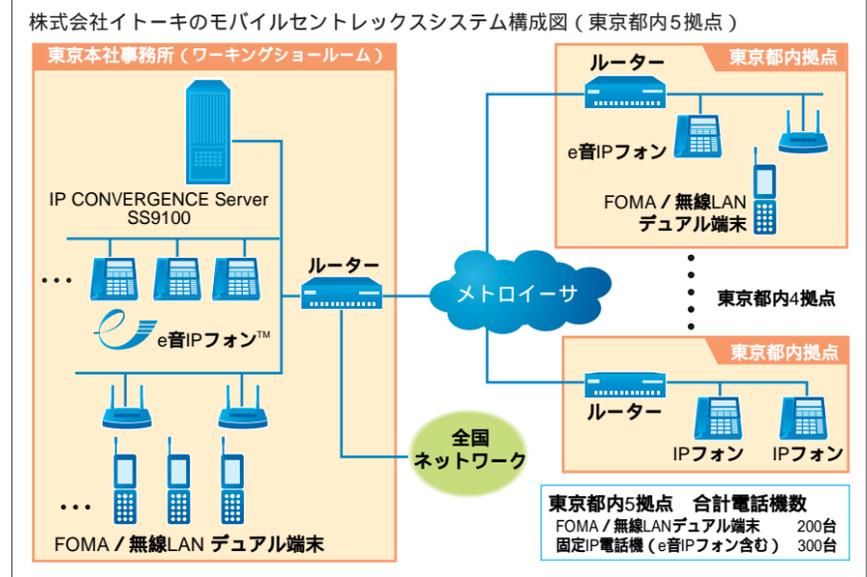
ョンに富んだものとなっている。

例えば営業部門を見ると、エリア別営業部隊はチーム単位での連携が重要になるため、チーム単位で同じテーブルに集まって着席するが、チーム内ではフリーに席を選べるグループアドレス方式を採用している。一方、大手顧客を中心としたアカウント営業部隊のフロアでは、単独で行動する営業マンの座席は完全にフリーとし、彼らをサポートする業務アシスタントの席を集約・固定化している。

システム活用を全社に広げる

新しいオフィス環境に対する社員の反応はどうか。イトーキ・プロジェクト営業部SI企画推進室長の寛田昭文氏によれば、「最初はやはり戸惑いがあったようですが、日が経つにつれて、フリーアドレスの利便性を高く評価し始めています。実際、例えば作業に集中したいときは窓際のカウンター席、提案書作りにはブラウジングコーナー、打ち合わせが多い日はミーティングコーナーの広いテーブルというように、日々の業務内容に応じて座席を選び、作業を効率的に進めています」という。

また、黒瀬氏は、N900iLによる端末集約の効果をこう評価する。「実は、従来の事業所PHSもオフィス内と公衆で兼用できるようにしていましたが、屋外では通話エリアやインターネット接続の利便性などから、営業マンは手持ちの携帯電話を使っているというのが実情でした。しかし、N900iLによって、社内外で使う端末という本来の意図が達成できました」。



加えて、今後のオフィス運用におけるコスト削減効果について、「当社は半年に一度は組織変更があり、そのたびに相当な工事コストがかかっていたが、無線LAN・フリーアドレス環境になれば、その負担はほとんどゼロになるはずですよ」と期待している。

イトーキでは、都内5拠点でのモバイルセントレックス本格稼働に合わせて、N900iLのプレゼンスやユニファイドメッセージなどの機能と業務アプリケーションとの連携にも着手していく。また、東京地区から全国・全社規模へとモバイルセントレックスの適用範囲を広げていく考え。すでに、5月

から九州地区での導入が決まっており、他の拠点もPBXのリプレースに合わせて順次切り替えていくという。こうして全社的な運用へと拡大しても、東京本社に導入したSS9100ですべてカバーできるという。

では、同社の実ビジネスにおけるワーキングショールームの効果はどうか。「モバイルセントレックスに興味を持って見学に来られる方が多いのは事実ですが、ご来場をきっかけとして、オフィス環境改善のトータル的な商談に発展する例も出てきています」と、黒瀬氏はその確かな手応えに顔をほころばせている。

株式会社イトーキ
設立：1933年12月 創業1890年12月
代表者：代表取締役社長 鈴木昭
本社：大阪府中央区淡路町1-6-11
従業員数：1208名(2004年6月現在)
主な事業：各種事務用家具の製造・販売をはじめ、オフィス設備・機器に関わるトータルソリューションを提供