

日立コミュニケーションテクノロジー ボタン電話「ET-iA」シリーズ

市場ニーズを徹底分析した自信作
競合他社に差を付ける「ET-iA」

日立コミュニケーションテクノロジーの新しいボタン電話システム「ET-iA」シリーズは、特約店最大手である高文との“強力タッグ”によって生み出された。ユーザーから販売サイドまでの要望に基づき、「今求められる機能」を徹底分析。先進的な技術とセンスに加え、利用頻度が高い従来機能の深化も図っている。

日立コミュニケーションテクノロジーが、ボタン電話システムの最新シリーズ「マルチコミュニケーションシステム ET-iA」をリリースした。2004年9月に発売した小容量機種「ET-6.10iA」に続き、2005年1月には中容量クラスの「ET-40iA」をラインナップ。さらに続けて最上位の「ET-108iA」も投入する。

新製品は、2001年12月に発売した「ET-iZシリーズ」の後継となる。その開発には、ET-iZで獲得できた他社への優位性を高めていくための精緻な製品開発シナリオがあった。

市場低迷の中でも実績アップ

ボタン電話市場は、リブレース需要の不振にパブル崩壊後の長引く不況が追い討ちをかけ、漸減の一途を辿ってきた。業界内には、「需要回復はもう見込めない」と諦観する向きも少なからずあった。

しかし、日立コミュニケーションテクノロジーの特約店最大手である高文の木村敬道社長は、「今こそ、市場で本



大型液晶と十字キーを搭載した新端末

当に求められている製品を考えよう」とメーカーに発破をかけた。

この言葉を受けた日立コミュニケーションテクノロジーは、ボタン電話の原点に立ち返り、市場ニーズを捉えた製品の開発に取り組んだ。その成果が「ET-iZ」シリーズだった。果たしてこの製品は、冷え込む市場の中で着実に売り上げを伸ばした。

この時、木村社長はさらに、「もう2、3年で不況は終わるだろう。それを目指してステップアップの準備を今から進めていこう」と提言した。

これをきっかけとして、ET-iZの投入とほぼ同時にスタートした「ET-iA」の開発プロジェクトは、高文の協力を得て進められた。

製・販一体でプロジェクトを推進

最初の1年は、主要特約店の協力のもと、情報の収集・検討に全力を傾けた。具体的には、実際に製品を利用するユーザー、製品導入を決定する企業の担当窓口、製品を販売する営業マン、設置工事を行う施工技術者と、幅広い層の要望・意見を収集した。

プロジェクトに加わった高文・東京第一営業部の茗原肇部長は、「当社の取引先である通信機器ディーラー各社にヒヤリングし、製品機能や設定・工事に関する要望を拾い集めました。また、自社の出先拠点でボタン電話の販売に携わっていない社員を“エンドユーザー”と捉えて、アンケート調査を行い



株式会社高文
東京第一営業部 部長
茗原 肇氏



株式会社高文
東京第一営業部
リーダー
榎本 貴充氏



株式会社
日立コミュニケーション
テクノロジー
営業本部
システム営業推進部
担当部長
小島 純一氏

ました」と説明する。

こうして収集された製品仕様、機能要素は、プロジェクトミーティングでその重要度や必要性が徹底的に議論された。茗原部長とともにメンバーとなった東京第一営業部の榎本貴充リーダーは、「特にニーズの高い機能については、標準装備してほしいと要望しました」という。

実はこの段階まで、プロジェクトメンバーに工場サイドのスタッフを加えていない。原価や製造上の制約などを視界に入れず、市場のニーズに基づいた製品像を固めたかったからだ。

次期製品に求められる具体的な要

件がまとまった2年目からは、その実現性や開発コストなどについて、製造側のメンバーを交えて検討が進められた。日立コミュニケーションテクノロジー・営業本部システム営業推進部の小島純一担当部長は、「製造時の問題をまったく考えずに収集・整理した内容ですから、工場側のメンバーは頭が痛かったと思います」と振り返る。それでも、「よい製品を作りたい」という共通の想いは貫かれ、事業企画書に盛り込まれた項目のほとんどが、ET-iAで実現されることとなった。

電話に求められる機能を追求

ET-iAの特徴を見ていこう。ポイントは大きく次の3つがあげられる。

携帯電話ライクな操作性

「今や誰もが使い慣れている携帯電話の操作性を、オフィスの電話機にも反映させるべき（茗原部長）との意見を取り込み、卓上電話機すべてに十字キーと漢字表示対応の7色バックライト付き大型液晶ディスプレイを採用した。これらにより、発信相手の識別着信機能、メニュー画面による機能選択、電話帳機能の高度化などを実現。各種検索や登録も十字キーと液晶ディスプレイによるガイダンス機能で分かりやすく表示する。

ブロードバンド対応

外線側は、複数の電話事業者（1月現在、NTTコミュニケーションズ、KDDI、フュージョンコミュニケーションズの3社）が提供するIP電話サービスに対応。また、オプションの内蔵ルーターにより、ネットワーク接続の工事・設定も手軽に行える。独自の盗聴防止機能も装備している。

一方の内線側では、画像通信を意識した特徴として、カラーテレビドアホ



端末も含めて従来機種からフルモデルチェンジした「ET-6.10iA / ET-40iA」の主装置と各電話機

ンに対応する5インチフルカラー液晶搭載のIP電話機を用意する。

モバイル対応

従来からアナログ・デジタル・事業所PHSとコードレスシステムを揃えていたが、今回は、需要の多いデジタルコードレス電話機の使い勝手向上に注力。複数の親機をまたいで通話を継続できるハンドオーバー機能を付加した。「これによって、小規模オフィスに向いている安価なデジタルコードレスシステムでも、社内での移動性が向上しました」と小島担当部長は説明する。

ET-iAの売りはこれだけではない。「現場の実態」を捉えた、従来からの機能のさらなる深化にも力を入れた。

「ボタン電話ユーザーは、電話機4台くらいを利用する事務所や店舗兼住宅などが多いため、営業で飛び回っている社長への転送や、事務所を空けている時でもビジネスチャンスを逃さないための留守番電話といった機能が一番利用されるのです」。高文の榎本リーダーはこう説明する。

ET-iAでは、発信者番号情報を利用し、特定の相手からの電話を指定の内線電話機に着信させたり、外出中であれば携帯電話へ転送、あるいは留守番電話での応答、着信拒否というよ

うに、多彩な対応方法を選択・設定できる。

転送機能については、転送された電話の応答時に発番号通知との組み合わせで「からの転送電話です」と音声アナウンスが流れる新たな仕組みも盛り込んでいる。

早くも次なる新製品を検討開始

さて、ET-iAの動きを見ると、ET-6.10iAは、前機種より2割増の販売量で上々の出足を見せている。高文では、製品ラインナップが揃うことで、かなりの実績増を期待している。

一方、製品面でのエンハンスについては、「モバイル機能の強化として、無線LAN電話やBluetooth対応などを考えています（小島担当部長）」。「画像通信機能を生かすコンテンツ系のサービス提供も検討しています（茗原部長）」という。さらには、次なる新製品の検討もすでに始まっている。

お問い合わせ先

株式会社 日立コミュニケーションテクノロジー
営業本部 システム営業推進部
TEL : 03-6404-0523
E-mail : web-com@hitachi-com.co.jp
URL : http://www.hitachi-com.co.jp/