

# フルIPから混在型まで売り方自在 Aspireが通信機ディーラーの商機を創る

NECインフロンティアの「Aspire」は、IP網、既存の電話回線、ワイヤレスとあらゆるネットワーク環境に対応できるシステム。この3月には小容量クラスの製品ラインナップも揃え、対象ユーザー層を広げる。IPの持つ将来性だけでなく、企業ユーザーの現状に合致した提案が可能な同製品が、通信機ディーラー/SIに大きなビジネスチャンスをもたらしている。

NECインフロンティアが2002年8月に発売したビジネスホン「Aspire」(アスパイア)の動きが好調だ。

同社のビジネスホン事業の実績はこの下期、厳しい市況の中にあつて前年を大きく上回る出荷台数を記録している。さらに、2002年10～12月期の数値では、他社製品のリプレースおよび新規オフィスへの導入が約4割を占めた。成熟したビジネスホン市場において、自社製品の更新需要だけでなく、競合他社の領域にも深く食い込むことができているわけだ。

## システム設定も Web上で容易に

Aspireは、外線・内線ともVoIPに対応した“フルIP”のネットワークを構築できることが大きなポイント。VoIPゲートウエイやルーター、サーバーなどのIPネットワークに必要な

機能を“ワンボックスソリューション”で実現する。

しかし、今の市場で躍進を遂げている理由は、フルIPということだけではない。従来からの電話回線とIPネットワークの混在が可能な“ハイブリッド型”のシステムを構築できるからだ。

VoIP技術自体は、品質面でも機能的にも目覚ましい進化を遂げている。それでも、ユーザー側は長年使い慣れてきた電話を新しい仕組みに変えることへの不安を拭き切れない。そのため、魅力的ではあってもフルIP化への一足飛びに移行するユーザーはまだ多くない。NECインフロンティアの喜多敏雄執行役員・第一事業本部長は、「ハイブリッド型のシステムであれば、お客様が個々の意向に合わせて、従来型からフルIPシステムへと適宜アップグレードしていくことができます」

NECインフロンティアの喜多敏雄執行役員・第一事業本部長



NECインフロンティア・マーケティング本部ネットワーク販売推進部の阿部一之エキスパート

と説明する。

ユーザーニーズを捉えた特徴としては、ワイヤレス環境への対応もあげられる。まず、従来からの構内PHSは最大495台まで収容できるため、中規模クラスの事業所でのフルワイヤレス化にも応えられる。主装置に内蔵できるモバイルアクセスサーバーにより、業務アプリケーションとの連携も可能にした。加えて、IPネットワークでは、無線LANの接続を可能としている。

フルIP化に際しての付加価値を高めるテレフォニーアプリケーションを充実させていることも、将来性という点で大きな強調材料となっている。Webブラウザ搭載のPCやPDAで動作する「Web Phone」やツールバー型のソフトフォン「WebDial」、さらにCTI連携アプリケーション「ViewTalk Light」や各種業種・業務パッケージと組み合わせたシステムアップも可能だ。

さらに今後は、マイクロソフトとの

協業による「RTC(リアルタイムコミュニケーション)への対応も果たす。具体的には、AspireとRTCサーバーを連携させ、多機能電話機とWindowsPCとの通話やプレゼンス共有など、新しいコミュニケーション環境を実現していく。また、同社独自のQoS技術により、無線LANのVoIP利用でも高品質を目指す。

他方、システム導入や設置後の保守における作業負担を軽減する仕組みも、高評価のポイントの1つになっている。その一例が、Web画面によるシステムデータ設定機能。これまでのPC端末による設定のようにソフトをインストールする必要がなく、PCに表示されたWeb画面上の項目に必要なデータを入力するだけで設定が行える。

こうしたAspireの特徴に加えて、NECインフロンティアの強みは、POS端末や業務用PDAをはじめとしたさまざまな情報端末群を自社製品として有していることだ。「私どもは、IPという世界の中でビジネスホンから無線LAN、業務用端末、さらにアプリケーションも含めたトータルソリューションをワンストップで提供できます」と、喜多執行役員は強調する。

## 内線側のIP化需要を 小容量機で喚起

NECインフロンティアでは、最大200外線・512内線をサポートする現在のAspireに加え、この3月に最大8外線・26内線対応の小容量システム「Aspire S」を新しくラインナップする。

上位機種が備えるフルIP対応のネットワーク機能も含め、すべての特

徴を継承したことがセールスポイント。NECインフロンティア・マーケティング本部ネットワーク販売推進部の阿部一之エキスパートによれば、「高機能を凝縮しコストパフォーマンスを追求しました。小容量だからといって妥協はしていません」という。

Aspireが大容量から小容量までカバーするシリーズとなったことで、ユーザーへの提案の幅も大きく広げることになる。例えば大規模ネットワークを持つ企業に対して、本社にAspire、支店・営業所などにAspireSを導入することで、効率的なフルIPのネットワーク構築が行える。

さらに喜多執行役員は、「AspireSで内線のIP化需要を本格的に立ち上げたい」と話す。大規模ネットワークの更新は、既存システムの見直し・検証なども含めるとなかなか短期間では終わらないもの。そういう点では、小規模な事業者やネットワークのほうがフットワークは軽い。実際、これまでのAspireの実績をみても、端末5～20台程度の規模でフルIP化を果たした例が先行しているという。「こうしたことから、小規模事業者のほうの内線のIP化を訴求しやすいはず。そして、そのアプローチを実績に結び付けるものとして、AspireSが力を発揮するでしょう(喜多執行役員)。

## 総務を口説ける 教育メニューも用意

さて、NECインフロンティアでは、Aspireの拡販策の1つとして、通信機器ディーラー/SIといった販売店の支援にも力を注いでいる。



大容量領域をカバーする「Aspire」(左)と3月に発売される小容量機「Aspire S」(右)

まず、Aspireの発売に併せて、IP提案をサポートする専任部隊をマーケティング本部内に配置。マイクロソフトやシスコシステムズの認定資格を有するスタッフが、積極的な営業支援を行っている。

加えて、販売店のスキルアップを図るため、「IP寺子屋」という教育メニューも作成した。IPの基礎を修得できる「初級」、ユーザー側の情報システム担当者と話ができるレベルを目指す「中級」、さらに「IPテレフォニーの現状と将来」と銘打った講座は、「ユビキタスやホットスポット、IP電話サービス等々、通信市場全般の知識を習得することで、従来からのビジネスホンの提案先である総務部門の方を説得できるノウハウを身に付けるのが狙い(阿部エキスパート)」という。

Aspireによって提供されるIP時代の先進的なソリューションと、NECインフロンティアの強力な販売支援策は、ビジネス拡大を目指す通信機器ディーラー/SIにとって頼れる牽引役となることは間違いない。

### お問い合わせ先

NECインフロンティア株式会社  
マーケティング本部ネットワーク販売推進部  
東京都千代田区神田司町2-3  
TEL : 03-5283-7725  
FAX : 03-5283-7727  
URL : http://www.necinfrofrontia.co.jp

