

# ひかり電話オフィスタイプ直収に対応 IP機能搭載でビジネスの幅も広がる

日立コミュニケーションテクノロジーが、中小事業所に最適な「ひかり電話オフィスタイプ」の直収に対応した新商品「ET-iA」を発売。コスト削減効果に優れたひかり電話の優位性を、ビジネスホン販売に最大限活かすことができる。アプリケーションとの連携で電話の使い勝手を向上させる「PC連動機能」も新たに備え、IP化の利点をわかりやすく訴求できるのも特徴だ。



経営企画本部  
マーケティング部  
部長  
小島純一氏



経営企画本部  
マーケティング部  
担当部長  
氏家 誠氏

日立コミュニケーションテクノロジーのビジネスホン「ET-iA」シリーズが、ひかり電話オフィスタイプの直収に対応。新型ビジネスホン「ET-iA」が7月に発売された。

オフィスタイプ対応ユニットを内蔵したのは、NTT東西を除くビジネスホンメーカーでは初。外付けのひかり電話対応アダプタが不要な一体型システムで導入することができる。ビジネスホン販売において、コスト削減効果に優れたひかり電話オフィスタイプの魅力により活かせる商品だ。

## IP化を手軽に実感

さらに、コスト削減効果だけでなく、IP化による利便性の向上を手軽に実感できる機能が加わったことも、ET-iAの特徴だ。

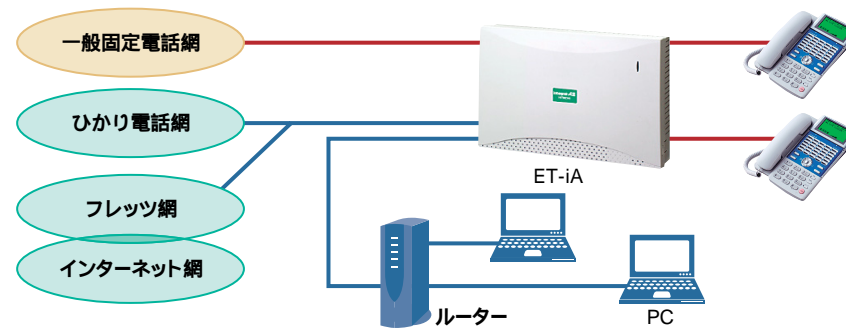
本商品には、多機能電話機とPCの連携により電話の使い勝手を向上させる「PC連動機能」が搭載された。これは、簡便な通話録音システムを容易に構築できる機能。通話中の音声をワンクリックで録音することができ、そ

の音声ファイルは自席のPCで発着信履歴(最大1000件)とリンクして保存することができる。PC上の電話帳からのクリック操作による発信や、着信時の顧客情報・通話履歴表示も可能。これらのPC上のアプリケーションと電話機を連動させることで、電話対応業務をサポートする。なお、電話帳データは、各ユーザー共有の共通電話帳に最大2万件まで、個別のPCに最大1000件まで登録可能だ。

また、音声ファイルを電子メールに添付して外出中の社員の携帯電話に送信する機能も備える。「IPにしたら何ができるか」を、手軽でわかりやすい機能でユーザーに示せるのも、ET-iAの利点の1つといえる。CTIシステムなどと比べれば機能的には見劣りするが、ビジネスホンクラスにビタリとはまる手軽さと扱いやすさが、すでに導入済みのユーザーにも、そして取り扱った販売店にも好評だという。

現在、Bフレッツとひかり電話の普及が順調に進んでおり、この流れを後ろ支えとしながら、なおかつIP化の利点

図表1 ET-iA によるシステム構成例



ひかり電話オフィスタイプ対応機能チャンネル数(1ユニット当たりの通話可能数)

ET-6.10iA	4ch	ET-40iA	4chまたは8ch	ET-108iA	4chまたは8ch
-----------	-----	---------	-----------	----------	-----------

をわかりやすく訴求できるET-iA。通信系ディーラーは今後本格的なIP化の波を迎えることとなるが、そうしたフェーズにビタリと合う商品といえそうだ。

なお、同社は、通信系ディーラーを対象としたテレコミュニケーション10月号のメーカー別満足度調査において、商品力部門の第1位を獲得している。

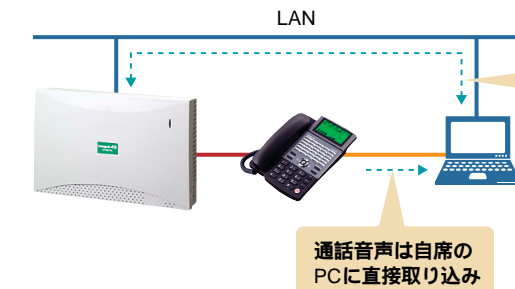
## ひかり普及で変わるビジネス

ひかり電話オフィスタイプを絡めたビジネスホン販売は、通信系ディーラーの今後のビジネス展開にも大きな影響を及ぼしそうだ。それは、ひかり電話というサービスがインターネットと切り離せない性格を持つためだ。

中小企業においてもインターネットの利用がすでに当たり前になっている現在、ブロードバンド回線の利用、特にFTTHの普及が急速に進んでいる。Bフレッツをアクセス回線として用い、インターネット利用も含めた通信コストを、従来の例えば「一般加入電話+ADSL」などの環境からぐっと引き下げることができる点が、ひかり電話オフィスタイプ導入の一番の魅力になっている。

ただし、FTTHの普及によるオフィスソリューションの変化はそれだけではない。従来の回線に比べ帯域が増

図表2 ET-iA のPC連動機能



発着信履歴をPCに蓄積。通話録音ファイル・通話メモとともに管理できる  
電話帳からのクリック操作による発信が可能。着信時には登録電話番号から会社名・住所、通話履歴を表示し、電話対応をサポート  
通話録音ファイルは電子メール添付による送信も可能

えることで、ユーザーが利用できるサービスの幅が格段に広がるからだ。当然、通信系ディーラーが今後も中小企業の良き相談相手たらんとすれば、自身のビジネス展開にも幅を持たせなければならない。

これは、通信系ディーラーがいわゆる「電話屋」としてのビジネスだけに留まてはられないことを意味する。今後中小事業所をターゲットとしたビジネスは、インターネットサービスも含め、顧客企業の通信環境をトータルにカバーする守備範囲の広さが求められるのだ。

ET-iAは、そうした「通信系ディーラーの今後」にとっても魅力的な商品となる。日立コム・企業ネットワーク事業部IPテレフォニーシステム部の小島純一担当部長は、「この流れを大きな

チャンスと捉えて、電話以外にもビジネスを広げていく機会にして欲しい」と語る。

ET-iAの販売においては当然、ひかり電話対応ユニットを内蔵することで、販売店の手間は増える。インターネット接続も含めた顧客企業の通信環境の「面倒をみる」といったサポートも求められるだろう。

これを、単なる負担増と捉えるか、あるいはビジネス領域拡大のチャンスと捉えるかは、まさに販売店次第だ。だが、ひかり電話を主力の回線としてビジネスホン販売に取り組むことが、より多くのチャンスを生み出すことは間違いない。アクセス回線となるBフレッツを活かし、例えば映像系サービスなど、新たなサービスをビジネスに取り込むことができるからだ。ルーターやスイッチなどの機器販売からLAN/WANなどのネットワークサービスなど、「電話以外のビジネス」に取り組む、まさに足がかりとすることができる。

同社・営業本部営業企画部の氏家誠担当部長は、「中小企業では今後ますます、「IP周り」のワンストップ化へのニーズが高まる」と話す。それに応えられるディーラーこそが、信頼を勝ち取ることができるだろう。同氏はET-iAについて、「そういう存在になるための武器の1つになる」と語っている。

## お問い合わせ先

日立コミュニケーションテクノロジー  
TEL : 03-6404-1221  
URL : <http://www.hitachi-com.co.jp/>



「PC連動」機能のアプリケーション画面の例。基本画面(上)からワンクリックで録音の開始、電話帳・通話履歴画面の表示や、通話メモ画面への移行などができる。通話履歴画面(下)では、通話相手の情報や日時などでの検索も可能