

事務所の内線を持ち歩く UNIVERGE Aspire X「AXモバイルリンク」

携帯電話キャリア各社からのFMCサービスが出揃い、その導入例が急増している。FMCがビジネスホンリプレースのキーワードにもなりつつあるなかで、メーカー独自のFMC機能を打ち出すことで特色を見せているシステムがある。NECインフロンティアのUNIVERGE Aspire Xだ。

UNIVERGE Aspire Xの販売にモバイル連携機能「AXモバイルリンク」が大きく貢献している。顧客にコストダウンを訴求できる点が売れる側にとって評価が高く、UNIVERGE Aspire Xの商談の切り札になっている。

「各キャリアからFMCサービスが出揃ったこともあり、モバイル、特に携帯電話と固定電話を連携して活用したいというお客様がとて増えています。その中でも、UNIVERGE Aspire X独自のFMC機能であるAXモバイルリンクは、キャリアの定額サービスとの組み合わせによって、社内通話も社外への通話もコストダウンを図ることができることが大きく評価されて、前期3月末の集計でAXモバイルリンクを活用した案件は大幅な成約増になりました」とNECインフロンティア ネットワーク営業事業部ネットワーク営業推進部の近藤秀一氏は話す。

2009年7月の発売からAXモバイルリンクの出荷は増え続け、3Q(10~12月)

から4Q(1~3月)にかけては、出荷数が4倍以上になった。これは繁忙期である3月を考慮しても特筆すべき数字である。2010年の1Q(4月~5月)も好調な出荷を続けている。

提案のテーブルにつける “コストダウン”の一言

AXモバイルリンクは、内線収容していない携帯電話にAXモバイルリンク用の内線番号を付与して、あたかも社内の内線のように利用できる機能だ。キャリアを選ばず、無線LANデュアル端末でなくても内線電話機能を携帯電話で使えるために、非常に自由度が高い。

このAXモバイルリンク機能に、KDDIの「ビジネス通話定額」やソフトバンクの「ホワイトライン24」といったキャリアの固定・携帯間定額通話サービスを併用すれば、外出した社員の携帯電話と事務所間の通話料がかからず、割高な携帯電話からの通話コストを低減できる。最近の厳しい経済状況によ



NECインフロンティア(株)
ネットワーク営業推進部 部長
近藤秀一氏

り、全ての投資に費用対効果を求められるなか、コストダウンという判りやすいキーワードを示せることは、営業先でまず話を聞いてもらえる手段になる。

自分の内線電話を 持ち歩くイメージで使用可能

AXモバイルリンクのセールスポイントはコストダウンだけではない。導入後はコスト以上に、その使い勝手のよさを評価されることが多いという。

「AXモバイルリンクに登録された携帯電話は、事務所の電話機とほぼ同じ機能を使うことができます。社外に出ることが多い社員であれば、携帯電話をそのまま社内での自分の内線電話に使っても充分機能します(近藤氏)。

携帯電話による特番操作で、保留や転送、代理応答などの基本的な操作が可能なか、パーク保留/応答、ボイスメール操作までできるというから驚きだ。しかもそれは社外に出ている使用可能で、顧客から自分の内線に電話がかかってきた場合、たとえ外出していても自分の携帯電話に呼び出しがかかる。さらに、それを保留・転

送することもでき、ボイスメールへ録音する機能も備えている。

また、ページング機能も使用可能だ。キャリアの携帯電話網をそのまま内線網にすることができるという特性上、工場や市場など広い敷地の中で作業する機会の多い事業所からの引き合いが多いが、そのようなところでは、自分の携帯電話を使って簡単に構内一斉放送を行うことができるページング機能がとても好評だという。

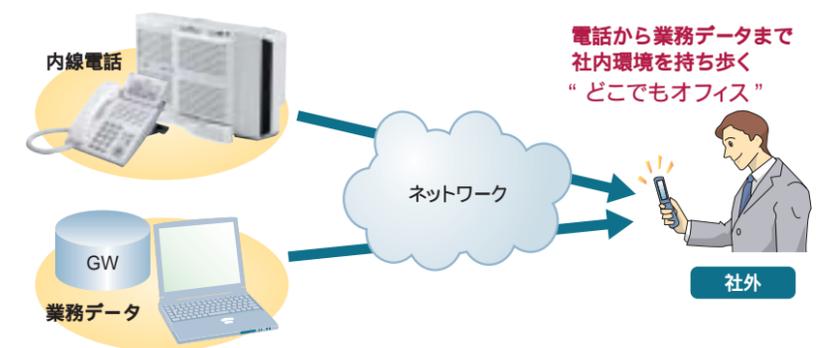
まさに事務所さながら、自分の内線電話をどこへでも持ち歩いていけるようなものだ。

顧客の選択肢を増やし、 より便利で気軽なFMCを提案

UNIVERGE Aspire X自体は、各キャリアの提供するFMCサービスにも対応している。なぜ独自のFMC機能を付加する必要があったのだろうか。

「お客様の選択肢を増やすことで、より気軽にFMCを利用していただきたかったからです。UNIVERGE Aspire Xは幅広い顧客層に対応しますが、一番のボリュームゾーンは内線数100台以下の、いわゆる、「キーテレホンクラス」です。その規模のお客様がFMCサービスを希望された場合、各キャリアのサービスでは大掛かりで、導入に二の足を踏まれるケースも見受けられます。事業規模に見合ったサービスを提供することで、気軽に利用していただき、メリットを感じていただくことができたのです(近藤氏)。

図2 オフィス環境をモバイルで実現



AXモバイルリンクは使用する携帯電話を同じキャリアで統一する必要がなく、トライアルで個人の携帯電話に登録設定して、すぐさま試してみることができる。また、中小規模事業所では会社支給の携帯電話ではなく、個人の携帯電話を仕事で使用して、後で通信料金を精算するというところも少なくない。そういった場合でも柔軟に導入が可能だ。

内線収容する携帯電話が100台以上にもなる大手企業などは、キャリアのFMCサービスが便利だが、中小事業所にはAXモバイルリンクを活用した方がコストメリットを出せるという試算もある。顧客の事業規模や使用環境によって、よりコストダウンを図れる方法を選択すれば良いのだ。

「導入する企業の形態や使用環境にもよりますが、各キャリアのFMCサービスでもAXモバイルリンクでも、ほとんどの企業が利便性とコストメリットを感じていただけるはず。まずFMCサービスを試してみて判断していただ

きたい。そのような思いで強化した機能です(近藤氏)。

SaaSやクラウドと連携 どこでもオフィスの実現へ

「クラウド」を使ったアプリケーションの連携が増えたことから、最近ではSaaS型のICTサービスの提供が非常に多くなっている。マイクロソフトの「BPOS」や、Googleの「Google Apps」など、グループウェアをSaaSで提供するサービスのユーザ数も増えている。そういったサービスとAXモバイルリンクを組み合わせることで、メールやスケジュール管理、内線電話までを網羅した「どこでもオフィス」を実現することもできる。

「携帯電話だけで、内線環境やグループウェアを社外へ持ち出すことができますし、シンクライアントPCやモバイルルータなどで社内ネットワークにアクセスできる環境があれば、事務所の環境を社外でほぼ再現できます。どこにいても事務所のように働くことができますし、在宅勤務など新しいワークスタイルにも利用できるでしょう(近藤氏)。

図1 AXモバイルリンクの動作イメージ

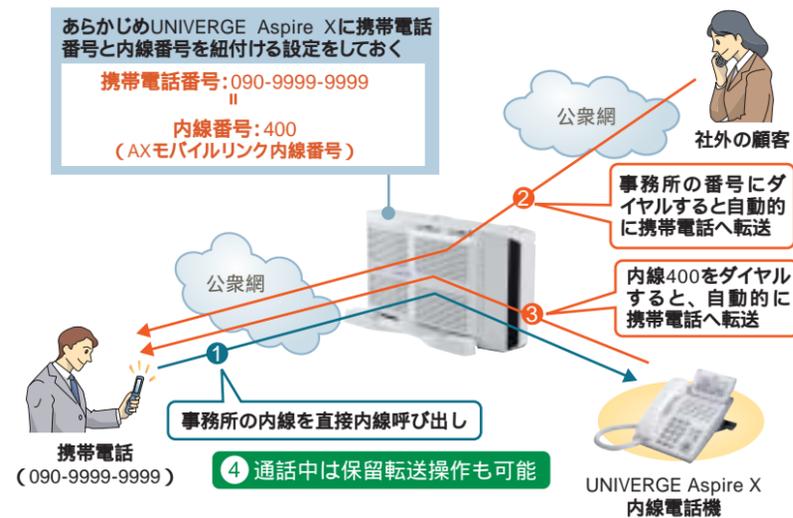


図3 携帯電話が内線になる



お問い合わせ先

NECインフロンティア株式会社
国内営業事業本部
ネットワーク営業推進部
TEL : 03-5282-5823
E-mail : info@kts.jp.nec.com
URL : http://www.necfrontia.co.jp/aspire_x/