

通信系ディーラー・携帯販売店に新たな商機 スマートフォンを企業内線電話に

スマートフォンにPBX連携アプリを搭載して内線端末として活用するソリューションが増えている。従来のFMCの弱点を補う独自のFMC提案を進めているベンダー2社の取り組みを紹介する。

文 坪田弘樹 (本誌)

スマートフォンをどう活用していくかは、2011年の企業ICTにおける最大のテーマと言っていいだろう。

もちろん、PBX・ビジネスホン市場に及ぼす影響も大きい。電話の運用がモバイル端末へとシフトする流れは一層加速し、FMCの必要性が高まるだろう。

また、携帯電話に比べてアプリ開発の自由度が高いスマートフォンの特徴を活かして、新しい形のFMCも広がるはずだ。PBX・ビジネスホンと連携する内線アプリをスマートフォンに搭載すれば、通信キャリアのFMCサービスに依存することなく、PBX・ビ

ジネスホンベンダーが“自前のFMC”を提案することが容易になる。

スマートフォンを活用したFMC提案を行っている2社の取り組みを例に、その可能性を探っていこう。

スマホ連携でPBXを差別化

エス・アンド・アイ(S&I)は2009年10月から、iPhoneを内線電話として利用できる「uniConnect(ユニコネクト)」を販売している。第三事業部の村田良成事業部長は「当時、ユーザーはiPhoneに対して『これを仕事で使うのか?』と半信半疑だったが、今では状況が大きく変わった。最近

中小企業の案件も増えている」と話す。「データ系のコミュニケーションへの投資が一段落し、携帯の内線化に目が向き始めた」と見ている。

同社の電話関連ビジネスは、従来はコールセンター向けが中心だった。一般オフィスを開拓するに当たり、差別化ポイントとして目を付けたのがスマートフォン連携だ。SIPサーバーには、メールやグループウェア等の機能も併せ持つ「CommuniGate Pro」を選び、これと連携するiPhoneアプリ「uniConnect Dialer」を開発した。

uniConnectは、固定のダイヤルイン番号でiPhoneを内線端末にするものだ。uniConnect Dialer(右上写真)で相手先の番号を入力、あるいは電話帳から掛けたい相手を選ぶと番号情報がサーバーに送られ、サーバーから手元のiPhoneと掛けたい相手先に電話がかかる。この2本の通話をつなぐ、いわゆるV字発信の仕組みにより、オフィスのダイヤルイン番号でiPhoneが使えるようになる。もちろん、内線番号やダイヤルイン番号への着信もiPhoneで受けられる。

キャリアのFMCの弱点を衝く

すべての通話をサーバーから発信する形態とし、さらに固定から携帯の通話料を定額化する「ホワイトライン24(おとくライン)」と組み合わせれば、ワンナンバー運用と社内通話の

図表 エス・アンド・アイのFMCソリューション(ソフトバンク利用の例)

