

AirIP ワイヤレスIP電話ソリューション

# 独自ソリューション開発のためのインフラとして自社導入! 通信コストも削減へ

～FOMA<sup>®</sup>/無線LANデュアル端末&シスコ固定IP電話対応～

## キヤノンシステムソリューションズ 株式会社

### Client Profile

**Canon**

キヤノンシステムソリューションズ株式会社

キヤノンシステムソリューションズ  
株式会社

- > 設立 1982年7月1日
- > 社長 浅田 和則
- > 事業内容 金融・製造・流通向けSI&サービス事業  
ネットワーク事業、  
編集制作システム・CAD/CAM/CAE等  
産業向け画像処理パッケージ販売
- > 本社 〒108-0073  
東京都港区三田3丁目11番28号
- > 電話 03-5730-7100
- > FAX 03-5730-7101
- > URL <http://www.canon-sol.co.jp/>



ネットワーク技術センター  
N/1グループグループ長  
小林 尚 氏

本社移転を機に、ワイヤレスIP電話基盤上で社内の通信インフラを整備した  
キヤノンシステムソリューションズ。

通信コスト削減もちろんだが、最大の狙いは、このインフラでさらに  
自社顧客向けのアプリケーションやシステムインテグレーション環境を開発し、  
独自のワイヤレスIP電話ソリューションとして提供すること。

自社利用に基づく実践的な商品提供を視野に入れた、同社の活用事例を紹介する。

### Needs

- > 音声通信運用環境の一元管理により、移設、増設などのコストを削減したい。
- > ビジネスネットワーク基盤に音声やグループウェアを統合したい。
- > 通信コストを削減したい。
- > それ以上に、実践に耐えうるデータ/音声統合環境を自社顧客に提供したい。



アクセスポイント設置の様子と使用風景



開発中の業務アプリケーション画面のサンプル

## Solution

### 社員個人の携帯電話多用によるコスト問題を解決。

携帯端末から無料の内線通話ができる。グループウェアなどの社内システムに社外からでも手軽にアクセスでき、ビジネスチャンスを逃さない。事務所の移転や組織変更時も、大げさな工事が不要。お客さまから見ればピンポイントで担当者が見つかる。こうした効率的なビジネス環境を実現することで昨今注目を集めるワイヤレスIP電話ソリューション。その導入にシステムインテグレーターのキヤノンシステムソリューションズ(キヤノンSOL)が踏み切った。

「これまで当社の通信環境は、固定電話とPHSの二つに分かれていたが、実際には、離席/外出中のスタッフを追い掛けるあまり、社外のみならず社内においても社員個人の携帯電話が多用され、そのコスト問題を解決しなくてはならなかった。さらに、PHSの老朽化による代替の時期でもあった。このため最も可能性のあるワイヤレスIP電話に注目していたが、本社ビル移転を好機と捉えて、ビジネス基盤の全面IP化を決断した。」(小林氏)

### 基幹系へのアクセスは当たり前。映像入力を何とか実現したい。

その導入規模はFOMA® N900iL端末が120台というもの。シスコ製固定IP電話400台とあわせると、大がかりなIPテ

フォニーネットワークとなる。これによる通信コスト削減を見込んではいるが、小林氏は「今回の導入の正否を握るのは、運用性、つまり、活用の視点とアプリケーションの精度だ」と力説する。現在は、商談の場で速やかに受注確認をするための販売データベースへのアクセスやグループウェア連携を可能にする環境を模索し、営業部門からの評価を拾っては開発に還元している。そのうえで「基幹系へのアクセスは当たり前。さらに、携帯電話ならではの使用性を追求したい」と力説する。それは、「例えばカメラからの映像入力性を生かしたアプリケーション開発であり、さらに、個人密着性を活かした多人数会議機能」とのことだが、詳細は乞うご期待とのこと。いずれにしても、携帯電話ならではの特性にフォーカスして開発する方向だという。

### コスト削減が主眼ではない!

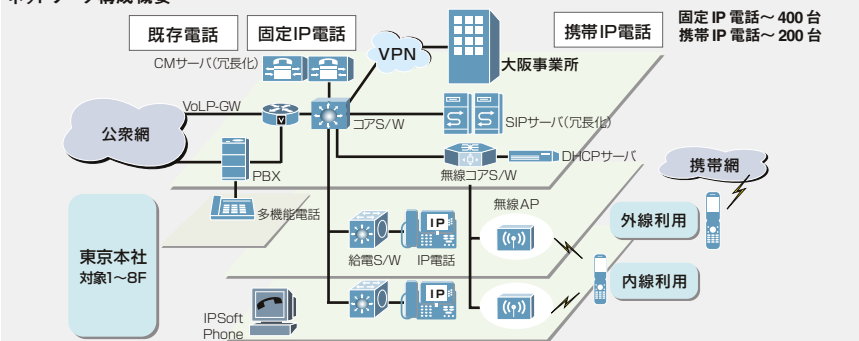
キヤノンSOLにとって、今回の導入はインテグレータならではの先を見た投資でもある。「確かにコスト削減も差し迫った問題として取り組んでいるが、実は今回の導入はそれが主眼ではない。あくまでデータ/音声統合環境を構築する当社独自のソリューションを開発するための実験インフラだと考えている。」と小林氏は言い切る。「いかに社内での運用性を上げ、同時にノウハウを蓄積し、当社の顧客への製品提供とサービスに展開できるかを考えたい」というのである。営業部門

から開発部門/サービス部門までの同社の肉厚な顧客対応環境をベースに、真に使えるアプリケーションや運用力を構成。それを自社の実践で揉み上げ、顧客向けソリューションに昇華させる。まさに、顧客の目線で考え、顧客の問題解決に貢献するソリューション提供を使命としているキヤノンSOLならではの対応が始まった。

### 社内700台のFOMA端末利用を実現するユニアデックスと協業。

今回の導入/構築を担当したユニアデックスは、2005年3月、600台のFOMA端末自社導入に踏み切った(現在700台に拡大)。「その実績への評価は高い」と小林氏。「単なる移行ではなく、業務アプリとの連携や番号振り分けといった運用ノウハウに一日の長がある」という。そのノウハウとコラボレートしたソリューションが、オフィスはもちろん、病院や金融機関、学校等、当社が得意とするフィールドに具体的に提供される日も遠くはない。また、小林氏はそのアプリケーション開発についても確固としたポリシーを示した。「個人への密着性を活かすモバイルの運用だからこそビジネスアプリケーションの確実性が大切。したがって、現時点ではこれまで培ったノウハウが最も活かせるJava環境をあえて選択した。商品化を視野に入れても、当面、確実な使用力が得られるJavaを中心に考えていきたい」という。まさに、ビジネス密着型の仕組を作りつけているからこそその判断がここにある。

ネットワーク構成概要



# UNIADDEX

ユニアデックス株式会社

本社 東京都江東区豊洲1-1-1 〒135-8560  
電話 03-5546-4977

<http://www.uniadex.co.jp/>

※記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。