



SMBプロダクトWebセミナー UC500導入事例



Territory Partner Sales Channels

導入事例:株式会社応研様



- 会社名:株式会社応研
- 所在地:本社 静岡市 浜松営業所
- 設立:昭和45年12月1日
- 従業員:15名
- 資本金:1000万円
- 年商:5億円
- シスコシステムズ セレクトパートナー

業種

ソニーの映像システム機器の特約店として活躍。主要取引先は、静岡放送、静岡大学、静岡県立総合病院、ヤマハ発動機など静岡県下の放送局、教育、医療機関一般企業など。



静岡市の応研 本社ビル

2 導入ソリューション

- 導入したモデル



UC500は応研の電話とLANとVPNを司っている。

UC520W-16U-K9/J-CP × 1 WS-CE520-8PC-K9 × 4

CP-7960G × 13台 CP-7931G × 1



UC500の役割	具体内容	備考
電話接続機器としての役割 (PBXの代用)	社内の電話14台をUC500で接続 電話機は、7960が13台 7931が1台	UC500単独では電話は8台までしか 接続できないので、拡張ポート としてUC520も導入。
ネットワーク機器としての 役割(ルータ、スイッチの代用)	UC500により社内LANを構築	
VPNとしての役割	浜松営業所や外出先ノート PCから本社サーバに接続	浜松営業所に今あるサーバは、リ ース切れのタイミングで、撤去す る予定(営業所、本社を単一のネ ットワークトポロジーにまとめる)。

3 導入した決め手

- 電話の交換ではコストがアップ。ネットワークを含んで検討したらコストダウンが実現した。
- シスコキャピタルの活用により、現存の残リースをまとめて支払うことができる



4-1 UC500の導入効果 導入したことによる経費削減

- 電話の無駄な保守費用(年間)10万～20万)の削減。

応研様では社内に映像機器のショールームがあるので、新製品の発売に合わせ、半年に一回くらいの割合で、オフィスのレイアウト変更を行います。その度に無駄な保守費用が発生していました。このコストを削減。設定はすべて社内で行えます。

- VPN維持費用の削減。

今まではVPN費用としてISPへ毎月21,000円年間25万2000円を支払っていた。UC500の導入でこの費用が必要なくなりました。

- サーバー統合による余剰サーバー維持費・買い替え費の削減。

VPNにより静岡本社と浜松営業所間を直接アクセスできるようになったので、浜松営業所のサーバーは不要。リースUpと同時に撤去。サーバーが1台減れば月々のサーバー維持費やリースアップ後の買い替え費用を削減。

4-2 UC500の導入効果 業務改善効果

- 業務サーバーへの積極投資が可能になる。

サーバーを1台に集約できた事で、投資を1台に集中し、サーバーのグレードアップ、セキュリティー強化が可能になった。

- お客様相手の時間を増やし、営業力を高める。

VPNの利用により通信ソリューションをフル活用、外出先からでもどこでもオフィスの実現により、時間を有効活用。

- 社長の3台の電話が1台に統合でき、机がスッキリした。

社長Deskには社長室直通電話・内線用など複数の電話が配置されていたがこちらも1台に統合。

5 チャレンジ

- 競合の壁

電話の置き換え商談としての提案ではなく、今回は、UC500をまずはネットワークインフラの改善として検討。

- 顧客予算

現状のリース料金より高く支払う事はできない。 シスコキャピタルCCQLの提案。

- 顧客の懸念点と解決のポイント

レイアウト変更が多く、電話の移動や追加が発生するとそのたびに電話線の張替えつけかえが必要でした。電話は自社(素人)内で設定できるものという概念がなかった。UC500では様々な設定が電話工事を伴わず行う事ができる。色々な細かいリクエストがあっても工事費用を考えず設定できる。

6 シスコとパートナーの協業

- 導入前に実際のDemo、UC500を体感頂いた。
- 導入前に六本木ミッドタウンにて営業・SE・応研担当者様と事前打ち合わせ、これにより構成を確定。
- シスコキャピタルに購入検討段階で見積りを依頼、リース代金のシュミレーションを行い、現在のPBXの残リースについても早い段階で提案。

7 今後のオポチュニティー

- 追加検討

今後更にビジネスを加速させるために、ソフトフォンの利用、WebEXなどの活用を検討。外出先からの会議の参加、資料作成などの実現により、より時間を有効に活用、Officeスペースの有効利用も実現したい。

- 規模拡張

3年リースでの購入にした理由は、3年間で設置・環境を十分に理解し、更に会社にあった導入に切り替えたい。

8 パートナーとしての効果

- 今後パートナーとしての提案

社内導入したことにより得た、社員からの意見や、新しい電話の利用方法等、実際に利用したノウハウを活かして、地域User様への提案を行っていきたい。

- 提案ソリューションの拡大

既存の映像機器の販売とネットワーク機器(シスコ製品)を合わせて提案することにより、既存ビジネスも加速することができ、特異性をもった提案が可能。



CISCO