



SMBプロダクトWebセミナー
CUCME導入事例説明会



シスコシステムズ合同会社
中元 聡

コンテンツ

1. 顧客情報(業種、規模など)
2. 導入ソリューション
3. 既存のネットワーク
4. お客様にとっての効果
5. パートナーにとっての効果
6. チャレンジ
7. シスコとパートナーの協業 今後のオポチュニティー

1 顧客情報(業種、規模など)

- 業種

福祉法人(老人介護施設)

- 規模

従業員 20名

拠点 3ヶ所

リモートオフィス 4ヶ所

2 導入ソリューション

■ 導入したモデル

ISR 2801 CUCME (ルータ+呼制御) × 1

ISR 1861 CUCME (ルータ+呼制御) × 1

Cisco 881 (VPNルータ) × 1

IP Phone 7911 (固定電話) × 4

IP Phone 7962 (固定電話) × 2

IP Communicator (ソフトフォン) × 4

Video Advantage (Webカメラ) × 2

ASA5510 (FW/VPN) × 1

ASA5505 (FW/VPN) × 1

+WebEx



■ 導入した決め手

きっかけはビデオ会議のニーズ。 → ヒアリングと提案を重ねてUC全般の導入に！！

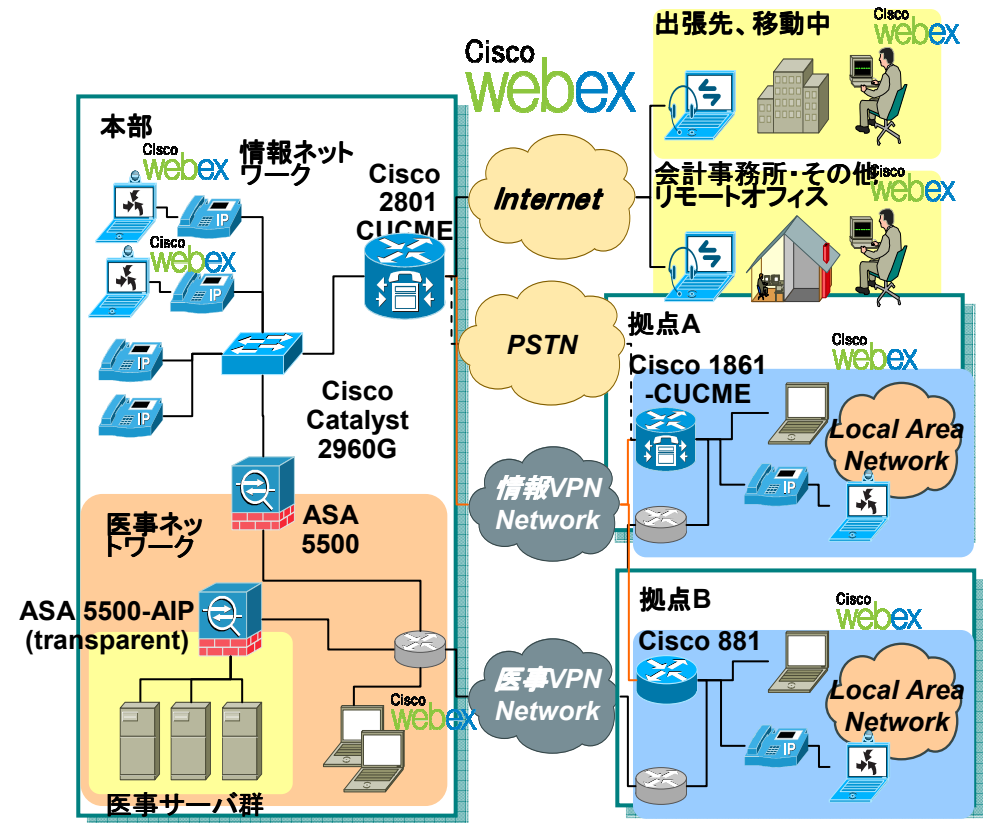
Cisco ISR2801でVPN、音声、データ、ビデオを全て兼ねる事ができる点。単なるビデオ、音声だけでなくIT、ネットワーク、セキュリティのトータルシステムとして採用。

医院長、事務、介護師間でのコミュニケーション課題に対してビデオ会議だけでなくUC + WebEx + Securityトータルソリューションでの提案を実施

医院長と拠点の介護師の円滑なコミュニケーションを図るため拠点用ルータとしてCisco880を提案
移動中、リモートオフィスの利便性を考え、IP Communicatorを導入

3 導入前・導入後のネットワーク

- 導入前に使用していたネットワーク
 - NWインフラ: 某社ルータによる拠点間通信
(医事ネットワークのみ)
 - 電話システム: オフィス電話
- 導入後のネットワーク
 - NWインフラ: Cisco製品にて運用・セキュリティポリシーを統一
 - 電話システム: Cisco ISRにてルータ・音声機能を統合
 - セキュリティ: Cisco ASAにてVPN・FW・IPSを導入



4 お客様にとっての効果

- 導入したことによる経費削減

遠隔でのコミュニケーションが可能になり移動費・移動時間を削減

Cisco UCにて電話システム・IPNWシステムを統合することにより2重投資・維持費用を削減

Cisco UCでの集中管理により各拠点のPBXの購入・維持費用を削減

- 導入したことによる生産性向上

Webカメラ、PC、電話を使用したビデオ会議により簡単に遠隔でのコミュニケーションを実現

UCの導入により番号割付・変更などが柔軟に

分断されていた情報系ネットワークと医事系ネットワークをセキュアに統合

VPN機能の導入により自宅からの電話・NW接続を実現

FW・IPS機能の導入によりNWセキュリティの向上を実現

5 パートナーにとっての効果

- 新規顧客開拓

SIでのビジネスと共にUCでのビジネスも視野に入れることで潜在顧客を拡大。

- 提案ソリューションの拡大

ネットワークインフラのみならずUCを含めたトータルでの提案を行うことで1案件あたりの取引額が上昇。

幅の広い顧客との取引により関係性も強固に。

データ・音声・ビデオをIP上に乗せる事で得意とする分野でのソリューションで統一が可能に。

保守面・サポート面でもシンプルに。

6 チャレンジ

- 競合の壁

アナログ電話、安価なLAN/WAN機器。

- 顧客予算

電話・IT・ネットワークなどそれぞれの予算については厳しく見ておられますが、それらをトータル的に試算されているケースは多くありません。単なる電話の入れ替えとなると電話システムのみでの予算となりますが、ITとの統合となると顧客の予算規模も変わってきます。

- 顧客の懸念点と解決のポイント

多くのエンドユーザは電話は電話、ITはITとバラバラに考えられていますが、コミュニケーション改善を検討した際にはデータとボイスの効率的なシステムの要望をお持ちです。今回はビデオ会議からのお話から課題を聞き出し、遠隔でのコミュニケーションの必要性、UCでの音声・IT統合の提案をパートナー様が実施されました。

現在のバラバラのシステム、バラバラの導入ではなくトータルとしての提案がポイントとなります。セキュリティ・音声・ネットワークインフラ全般での提案を実施することが重要です。

7 シスコとパートナーの協業

- 案件発生時より情報の共有を実施し大阪オフィスでのユニファイドコミュニケーションのデモを実施
- 定例ミーティングで案件の状況を随時シェア
- 価格、構成、提案内容などについても随時シェア
- UCを使用した協業を実践

8 今後のオポチュニティー

- 追加提案
 - ビデオ会議に加えデータの共有を視野にWebExの追加提案を実施
 - 携帯端末の内線化
- 規模拡張
 - 接続性の観点で新規事業所の開設時の受注確度アップ
- 同業他社への展開
 - 導入ノウハウ、実績を活かし同業他社へも展開可能に



CISCO