

NEC / NEC ネットズエスアイ

九州地区で初の 「FTTH利用になるIP告知放送システム」を納入

日本電気（NEC）、およびNEC ネットズエスアイは、NTT西日本が宮崎県延岡市北浦町から受託した加入系光ファイバ網設備整備事業において、IP告知放送システムとIP電話システムを同町向けに納入した。本件は、FTTHを利用したIP告知放送システムとしては、九州地区初の事例であり、全国的に見ても先進的な取り組みである。

北浦町は、宮崎県最東北端である日豊海岸国定公園のほぼ中央に位置し、農林水産業を中心に発展してきた。最近では、恵まれた手つかずの大自然を活用した海浜型リゾートの開発に着手し、下阿蘇ビーチリゾート「浜木綿（はまゆう）村」を開設するなど、宮崎県屈指の利用客数を誇るアウトドアスポットとして注目されている。

今回、北浦町に納入したIP告知放送システムとIP電話システムの特長は次のとおり。

● **IP告知放送システム**：町内の各家庭にIP告知放送端末を設置することにより、音声による各種放送サービスを提供。

● **IP電話システム**：IP告知放送端末を設置した各家庭にIP電話サービスを提供。また、050広域IP電話サービスの利用により、町外の通話も格安に。

本システムは、地域情報格差の解消による豊かな住民生活環境を具現化するもので、北浦町が2005年に実施した加入系光ファイバ網設備整備事業により構築された光ファイバ網を、全住民宅（約1,600世帯：2006年3月末現在）まで整備・拡張して実現したものである。本システムを利用したサービスは、高速インターネット接続サービスと合わせ、北浦町が提供主体となって運営している。現在、IP告知放送では、住民に向けた様々な情報を流すことで地域コミュニティの形成に役立っており、今後はIPの双方向性を活かして、災害など緊急時の安否確認などにも活用する予定である。

NEC 広報部 TEL：03-3798-6511
NEC ネットズエスアイ TEL：03-5463-7700

沖電気

「シミュレーション実習視聴覚システム」を 広島大学歯学部へ納入

沖電気工業（沖電気）は、広島大学歯学部向けに「シミュレーション実習視聴覚システム」を納入した。本システムは、歯科医教員が行う診療実習を、高品質の映像で各実習生のPCへ同時にライブ配信するもので、本年4月より稼働を開始している。

これまで広島大学歯学部における実習教育は、指導教員の実演を実習生が周りで見学し、学習するという方法がとられてきた。この方法では、一度に複数の実習生が手元の細かな作業を見る上で問題があったため、映像を使った視聴覚システムの導入が検討されていた。

今回納入されたシステムは、歯科医教員がマネキンを使用して行う診療実習の映像をMPEG-4フォーマットに符号化し、学内のIPインフラを通じて実習教室内の各実習生用PCに同時にライブ配信を行うものである。さらに、本システムではマルチキャスト方式を採用して、学内のIPインフラを圧迫することなく効率よく使用することができるようになっている。また、ライブ配信に必要な「高精細・低遅延」の実現には、沖電気の「eえいぞう」技術を用いた映像配信統合サーバ「OKI MediaServer」が採用された。

本システムの納入により、実習生は、教員の実習映像を参考にしながら、自らの実習を進めることができるようになった。さらに、接写などさまざまなアングルで撮影する実習光景を配信できるため、細かな作業の見づらさも解消し、実習をより円滑に行う効果も期待できる。また、配信された映像をVODサーバ上に蓄積し、ビデオオンデマンド形式で再生、視聴することもできるので、効率的な実習をサポートするなど、医療技術の向上が期待されている。

沖電気工業株式会社 ブロードバンドメディアカンパニー
TEL：048-420-7012

シスコシステムズ

GMOインターネット証券がコールセンターの構築に「Cisco Unified Contact Center Express」を採用

シスコシステムズは、GMOインターネットグループにおいてオンライン証券取引事業を展開するGMOインターネット証券の「お客様向けコールセンター」の構築に、同社の「Cisco CallManager」および「Cisco Unified Contact Center Express」が採用され、5月12日より運用を開始したことを発表した。

GMOインターネット証券は、GMOインターネットグループが培ってきたインターネット技術と経験を活用した「安い」「速い」「凄いい」「楽しい」「便利」という5つの特色を備えた、新しい価値・コンセプトによるネット証券である。今回、インターネット証券サービスの口座開設等をサポートするお客様向けコールセンターを構築したことで、ますます多様化、細分化するお客様のニーズに迅速に対応することが可能となった。

Cisco Unified Contact Center Expressはコンタクトセンターに必要な基本機能を総て実装した、ワンパッケージ・ソフトウェアである。ACD（自動着信呼分配）機能やIVR（自動音声応答装置）、リアルタイムレポート、ヒストリカルレポート、CADとのCRM連携機能により、ビジネスアプリケーションを統合することで簡素化を進め、エージェント管理を容易にすることで柔軟性を向上させ、効率的なネットワーク上でのコールセンター運営を支援。また、IVRの機能を使用することで、万一、インターネットのシステムに障害が発生した場合でも証券取引を継続できるサービスを可能にした。本製品を導入することで、コンタクトセンター機能をシステム単体ではなく、ネットワークインフラと統合的に管理できるようになった。例えば、上位ルータからエッジに設定するIPフォンまで直轄で安定した運用ができ、障害時にも局所的な対応ではなく全体を見据えた対応が行える。

シスコシステムズ(株) シスココンタクトセンター
TEL：03-6670-2992

RSAセキュリティ

RSAルート証明書が ボーダフォン携帯電話に搭載

RSAセキュリティは、ボーダフォンが4月15日に販売開始した携帯電話「Vodafone 904SH」（シャープ製）に、米国のRSAセキュリティ社が保有する最高位認証局が発行した信頼あるルート証明書が搭載されたことを発表した。これにより、Vodafone 904SHは、RSAセキュリティのパートナー認証局が発行するサーバ証明書を持つWebサーバとの間で128ビットのSSL通信が可能になった。

SSL通信では、httpsで始まる通信相手のサーバの確認を行い、相手が成りすましたサーバではなく、正当な相手であることを確認する。次に、通信経路の暗号化をしてデータを送受信する。このように、携帯電話からインターネットを利用する場合に、パソコンから利用する場合と同様に、携帯電話サイトとの間でSSL通信でサーバの認証を行うことで、フィッシング詐欺被害などを防止する。また、SSL通信でデータを暗号することにより、携帯電話利用者は安心してオンライン・サービスを利用することができる。

RSAセキュリティのルート認証局は、WebTrust for CA規準に準拠した信頼ある認証局である。このルート認証局より認定されたパートナー認証局から発行されるサーバ証明書は、信頼性が高く、かつ低コストなサーバ証明書である。企業やインターネットを利用したオンライン・サービス提供事業者は、RSAセキュリティのパートナー認証局から発行されるサーバ証明書を利用することにより、信頼性の高いWebサイトを構築することができるようになる。

RSAセキュリティは、携帯電話だけではなく、様々なデバイスや機器にもルート証明書を提供し、インターネットを利用したサービスをユビキタス環境で安心して使えるためのインフラづくりに取り組んでいる。

RSAセキュリティ(株) デベロッパ営業本部
TEL：03-5222-5210

シマンテック

「Symantec Mail Security 8200シリーズ」が 独立法人 製品評価技術基盤機構のスパム対策に貢献

シマンテックは、同社のスパムメール対策アプライアンス「Symantec Mail Security 8200シリーズ」が、独立行政法人 製品評価技術基盤機構（NITE）に採用されたことを発表した。本製品は、高性能マルチレイヤフィルタリングを搭載したスパム対策とウイルス対策、メールファイアウォールを実装したアプライアンスである。本製品の導入により、NITEでは職員のスパムメール処理にかかる時間が削減され、結果的に職員の生産性が向上するとともに、職場内の業務効率が向上した。

NITEは、経済社会の発展および国民生活の安定を支える技術的な基盤の整備を目的とした独立行政法人である。セキュリティ対策を率先して実践してきたNITEにおいて、近年問題となっていたのが、2004年後半を境に急増したスパムメールである。NITEでは早い時期からメールフィルタリングソフトを導入していたが、高度な技術を駆使したスパムメールは、送信者のドメインを詐称するなど、スパムと判定されずにゲートウェイを通過していた。また、今後メールを使用していく上で懸念されるフィッシング詐欺事件や情報流出などのリスクに対して、より効果的なスパムメール対策機能を含む強力なメールセキュリティ製品の導入を求める声もあがっていた。

スパム対策製品の選定にあたり、NITEでは、3カ月にわたり3社のスパム対策製品を試験的に運用した。そして、スパムメール検出の精度、導入コスト、サポート体制という3つの観点から精査した結果、Symantec Mail Security8200シリーズの導入を決定した。試験運用期間中、シマンテック製品は、英語だけでなく日本語のスパムメールに対しても高い検知率を示した。また、スパムメールの誤判定率も非常に低く、正当なメールの受信に影響しないことなどが選定のポイントとなった。

(株)シマンテック シマンテック・プレスセンター
URL <http://www.symantec.com/region/jp/presscenter/>

オニックス・ソフトウェア

コニカミノルタビジネステクノロジーの 新サービス支援システム導入を全面サポート

オニックス・ソフトウェアは、複合複写機やレーザプリンタ等のオフィス向け情報機器とその関連商品の製造・販売を、ワールドワイドな販売ネットワーク&サービスサポート体制で展開しているコニカミノルタグループの中核企業であるコニカミノルタビジネステクノロジー（KMBT社）の新サービス支援システムを、同社のCRMソリューションをベースにKMBT社と共同で構築した。現在は、5つの拠点（日本、米国、ドイツ、オーストラリア、中国）とKMBT社の本社（東京）の市場サポート部門にて本格稼働している。

KMBT社グループのサービス支援システムの構築にあたり、オニックス・ソフトウェアでは、顧客中心に捉えた同社のWebアーキテクチャをベースに、ワールドワイドな業界トップ水準のサービスサポートを提供し、顧客満足度を向上させることを目標とした。この目標を達成するために、オニックス・ソフトウェアは、KMBT社と密に連携し、同グループの全拠点において可能な限り業務プロセスおよび運用を共通化し、5つの拠点において、全社共通のコアシステムを構築することを目指した。同時に、データベース、システム連携、検索機能の拡張性に加えて、情報のWeb化およびシステムのWeb対応、ダブルバイトサポート、あらゆる文字・言語のサポート、ワールドワイドなサポート体制など、旧システムの問題点と課題を洗い出した。

オニックス・ソフトウェアでは、2004年6月の採用決定後、KMBT社とともに、要件定義、概要設計、詳細設計を2ヶ月で終了し、同年8月よりシステム開発を開始、年末には正味4ヶ月の短期間で第1期システムをカットオーバー。そして、昨年2月より国内および海外販売会社展開の準備を開始し、昨年5月より順次カットオーバーし、この度、全世界をカバーする新サービス支援システムの本格稼働開始に至った。

オニックス・ソフトウェア(株) マーケティング
TEL : 03-5215-7311

インフォファーム/日本オラクル

ナナオの社内コミュニケーション基盤を刷新して 効率的な情報共有を実現

インフォファームと日本オラクルは、液晶モニターを中心とした映像関連商品の開発、製造、販売を行っているナナオの社内コミュニケーション基盤を刷新し、2006年5月より稼働を開始したことを発表した。

ナナオは、日本をはじめ欧米においてもビジネス展開をしており、次々と登場する新製品の最新技術情報を修得するために、社員を一同に集めて定期的に新製品情報、最新技術情報のセミナーを開催していた。しかし、国内6拠点、海外3拠点に加え、関係会社などから営業社員、技術サポート社員を集約してセミナーを開催するため、遠隔地からの移動による業務時間の浪費と膨大な交通費、困難なスケジュール調整が課題となっていた。そこで、これらの課題を解決して効率的な情報共有を実現するために「Oracle Collaboration Suite 10g」のリモート会議システム「Oracle Real Time Collaboration」のインターネット会議機能「Oracle Web Conferencing」を採用し、拠点間における情報共有システムを構築した。

新情報共有システムは、遠隔地にいるセミナー受講者が各自のデスクにしながらインターネットを介してセミナーに参加することを実現。また、Oracle Web Conferencingにより受講者全員が講師のデスクトップ画面を共有して説明を聞くこと、講師の説明を一方的に聞くだけでなく受講者側からの質問も可能にし、リアルタイムな双方向のコミュニケーションを実現した。

本システムの導入は、オラクルのCRM製品を基軸にメーカー系販社、電機・通信設備業、流通業など幅広い業界において多数の導入実績を誇るインフォファームが担当した。同社のオラクル製品に関する豊富な経験により、導入開始から約3ヶ月での短期による稼働開始を実現した。現在ナナオでは、社内の電子ファイルなどのデータ共有や活用を行う機能である「Oracle Contents Services」の採用も検討している。

インフォファーム URL : <http://www.infofarm.co.jp/>
日本オラクル URL : <http://www.oracle.co.jp/press/>

NEC

楽天に仮想PC方式のシンクライアントシステムを納入 セキュリティ強化と運用管理コストの大幅削減を図る

日本電気（NEC）は、楽天にセキュリティの強化とシステム運用管理に関わるTCOの削減を目的に、高い導入効果が見込まれるコールセンターのオペレーター業務および会議室等の共用端末にハードディスクを有しない端末を用いたシンクライアントシステムを構築し、本格稼働を開始したことを発表した。

本システムは、利用者それぞれのPC環境をサーバ上で実現する仮想化技術によって、サーバが有するCPUなどのリソース（資源）を利用者の作業負荷に応じて自動的に振り分けるNEC独自の「仮想PC方式」を採用した先進的なシンクライアントシステムである。システム構成は、シンクライアント基盤「VirtualPCCenter」、IAサーバ「Express5800/120Rh-2」14台、シンクライアント端末「TC-Station <ハイエンドモデル>」170台を中核にしている。本システムの導入により、利用者の端末にデータを保存することを物理的に不可能として、情報漏洩やウイルス侵入を防御するセキュリティ環境をさらに強化するとともに、端末1台にかかる運用管理コストの30%削減を見込んでいる。

昨今、企業においては、個人情報保護法の施行やWinnyウイルスによる情報流出の多発などにより、これまで以上に情報漏洩やセキュリティ対策に取り組む必要が高まってきている。同時に、情報システムにかかるコストの削減や生産性の向上も求められている。今回、NECが構築したシステムは、楽天における高セキュリティ環境の構築とシステムコストの削減の両立に貢献するものである。今回NECは、楽天の要望である、①既存のアプリケーションを全て継承できること、②利用者の負荷に応じたリソース配分により必要最小限のハードウェアで利用可能であること、③低コストかつ容易な運用管理、④高いセキュリティ環境の構築という条件を満たす「仮想PC方式」を提案し、納入に至った。

NEC マーケティング本部
TEL : 03-3798-5143

日立システムアンドサービス

ICタグを利用した図書管理システムを 西村ときわ法律事務所に納入

日立システムアンドサービスは、西村ときわ法律事務所にICタグを利用した図書管理システムを納入し、2006年5月より稼動を開始したことを発表した。

一般的な図書館、図書室は、不特定多数の利用者がいるため、利用者の利便性よりも管理を優先しがちである。一方、法律事務所の図書室は、プロフェッショナルである利用者の利便性を管理よりも優先している。特に、図書を手に留め置く必要のある利用者には、その行為を許しつつ、他の利用者が同じ図書を必要とするときには、即座にその図書の所在を把握できるようにする、というような各種の矛盾する要求に、応えなければならない。

このような状況を踏まえて、西村ときわ法律事務所では、日立システムアンドサービスとの協議を重ね、所有する約3万冊の蔵書すべてにICタグを貼付し、図書管理システムと連携させたシステムを導入することで、本を自動貸出機(リーダ)へかざすだけの簡単な貸出返却処理、リアルタイムな貸出状況の把握、さらにICタグとPDAによる図書のロケータリング(物理的な所在の把握)を実現した。貸出処理には、図書館の利用券として事務所への入退出に使用するセキュリティーカードを利用することを可能にし、処理時の手間の軽減、処理のスピード化を実現。また、Webブラウザから登録することにより、自分の読みたい雑誌の到着情報を自動的にメールで通知する機能を新たに追加し、日々の法改正を含む最新情報へのよりタイムリーなアクセスも可能となった。なお図書管理システムは、主要な公立図書館を含む130ユーザー以上の導入実績をもつ、日立製作所製のパッケージ「LOOKS21/Pシリーズ」を導入した。

日立システムアンドサービスでは、今後は図書だけでなく「ICタグを利用したファイルの所在管理も視野に入れ、毎日膨大な情報を扱う大規模法律事務所の効率的な弁護士業務をサポートしていく」と語っている。

(株)日立システムアンドサービス
ソリューション営業統括本部 TEL: 03-6718-5803

日本SGI

マツダから「商談支援システム」を受注、構築 2007年3月までに全国700店舗以上へ導入

日本SGIは、マツダから販売会社向け「商談支援システム」の構築を受注し、現在、全国のマツダ系・マツダアンフィニ系販売会社への導入を展開している。

本商談支援ツールは、店頭において営業スタッフがPCを活用することで、お客様へマツダ車の特長などを視覚的にわかりやすく説明する、先進の商談支援システム「Visual IT Presentation」である。同ツールは、マツダのブランドイメージ強化策の一環として導入された新システムである。

マツダはユニークでオリジナリティ溢れる車づくりで、国内外で高い評価を得るとともに、さまざまな賞を多数受賞している。このように、技術力や開発力、製造力で他社をリードする強さを持つ一方、販売面において車づくりの強みをより効果的に伝える新たなマーケティングの手法を検討していた。日本SGIは、このようなマツダの課題に対して、ビジュアルイゼーションやブロードバンド・ユビキタス・ソリューション技術を基盤に、全国の販売店における営業活動を支援するための新手法となるマーケティングソリューションを開発した。本システムの導入により、デジタル化が進んでいる車の開発過程で生成される3次元CADデータや解析データなどを営業活動のコンテンツとして活用し、動画や映像などにより視覚的に商品説明をすることが可能となった。また、説明の難しい商品特性についても的確に伝えることで質の高い商談を展開できるよう、営業活動の業務改革にも貢献している。

日本SGIは、今回のシステム構築において企画段階の早期から参画し、具体的なコンテンツの制作、インフラの構築、さらには配信ソフトウェア、著作権管理システムまでのコンサルティングと開発・設置を行った。

日本SGI(株)
営業フリーダイヤル TEL: 0120-161-086