

NEC

ハチソン香港の HSDPA ネットワークを構築

NECは、ハチソン香港が2006年12月5日にサービスを開始したHSDPA (High-Speed Downlink Packet Access) サービス「Turbo 3G」のネットワークインフラを構築した。

ハチソン香港のHSDPAサービスでは、下り最大通信速度384Kbpsの現行3G (W-CDMA方式)を拡張し、最大で3.6Mbpsの通信速度を実現している。HSDPAは、3.5世代 (3.5G)といわれる最先端のワイヤレス技術で、現状の3Gをはるかに超える高速通信を実現することが可能である。これにより、大容量データのダウンロードやリッチなコンテンツの閲覧等が可能となることから、今後新たな用途での利用が期待されている。

NECは、ハチソン香港が2006年の春に3ヶ月にわたり実施したHSDPAのフィールドトライアルにおいても、HSDPAインフラを供給した。本トライアルでは、HSDPAによる動画ストリーミングや高速インターネットアクセス、移動中も中断することなくHSDPAサービスにてデータ通信を継続できる機能、さらにサービスエリア内での通信速度の変化など、HSDPA商用サービスに必要な性能、機能を有することを確認した。

ハチソン香港は、2004年1月から3Gサービスを立ち上げ、累計加入者数は70万と、順調にサービスを拡大している。NECは、香港全土をカバーする3Gネットワーク構築を当初から担当し、無線基地局制御装置および3G基地局を納入。今回は既設の3G基地局を全てHSDPA化するもので、NECのHSDPA対応3G基地局は、シーメンスとの共同開発品である。NECとシーメンスは従来から、3Gの無線ネットワーク (基地局と無線制御装置) 分野において協業しており、両社が開発した3G基地局は、チャネルカードの増設および専用ソフトウェアのダウンロードにおいて、短期間で容易にHSDPA化が可能である。

NEC ニュースリリース
<http://www.nec.co.jp/press/ja/0612/0407.html/>

CTC/シトリックス

ソーシャルネットワーキングサービスの最大手「mixi」に Web高速化ツール「Citrix NetScaler 12000」を納入

伊藤忠テクノソリューションズ (CTC) は、2006年11月に、ミクシィが運営する国内最大手のソーシャルネットワーキングサービス (SNS) 「mixi」に、シトリックス・システムズ・ジャパンのWebアプリケーションのレスポンスを高速化するアプリケーションデリバリー製品「Citrix NetScaler 12000」を納入した。

mixiは、2004年2月にサービスを開始し、近年ユーザー数が急増しており、2006年11月12日現在では660万人となっている。その結果、アクセストラフィックとパケット数が大幅に増加し、同社ではトラフィック増加に対応するソリューションへのニーズが高まっていた。

CTCは、このような課題を解決するソリューションとして、mixiに対し、Webサーバのレスポンスを最大15倍まで高速化し、かつDDoSなどサイバー攻撃に対する防御機能を持つCitrix NetScaler 12000の導入を提案した。そして、評価検証を行った結果、ピーク時における大量アクセスに対し、NetScalerの負荷分散やTCPコネクションの集約、TCPバッファリング機能によるサーバリソースの負荷軽減で、Webサーバのレスポンスタイムが大幅に向上したことが確認された。

CTCとシトリックスは、2006年11月に販売代理店契約を締結し、CTCはCitrix NetScaler 12000を含むシトリックスのアプリケーションネットワーク製品の国内における本格的な販売活動を開始している。販売活動に先立ち、CTCでは技術検証拠点であるテクニカル・ソリューション・センターにおいて、その稼働状況やパフォーマンスなどの技術検証を行った。

今後CTCは、流通業やサービス業など、Webを活用したビジネスを展開する業種をはじめ、社内の様々なシステムをWeb化している企業などを対象に販売活動を行っていく。

伊藤忠テクノソリューションズ(株)
TEL : 03-6203-4100

シスコシステムズ

玉川学園がシスコのワイヤレスソリューションでワイヤレス環境を完成

シスコシステムズは、玉川学園が同社のワイヤレスソリューションを用いたワイヤレス環境を完成し、ユニファイドコミュニケーションも実現したことを発表した。

玉川学園は、1929年「全人教育」を第一の教育信条に掲げて開校された。現在は幼稚園から大学院までを擁し、約59万平方メートルという広大なキャンパスに約1万人が集う総合学園である。同校のK-12（Kindergarten to 12th：幼稚園から高等学校までの一貫教育）では、早くからパソコンを活用した授業を展開しており、近年は、パソコン専用教室外でのさらなる活用について教師員の要望が強まってきていた。そこで、2002年からワイヤレス環境の整備を進め、2006年9月にオープンした学園マルチメディアリソースセンターの完成をもって、K-12で利用している全ての施設をカバーすることができた。

システムのコアスイッチには「Cisco Catalyst 4500」を使用し、各棟に設置されたCisco Catalystに接続されている。コアスイッチには制御サーバ「Cisco Unified CallManager」も接続され、ユニファイドコミュニケーションを実現。IPフォンは固定の「Cisco Unified IP Phone 7960G」と無線の「Cisco Unified Wireless IP Phone 7920」を導入し、2つを使い分けている。また、ワイヤレスアクセスポイントとして「Cisco Aironetシリーズ」を導入し、これを管理するために「CiscoWorks WLSE（Wireless LAN Solution Engine）」を利用している。

今回、ワイヤレス環境が完成したことにより、同校では大きな授業の変化が見られるようになった。例えばパソコンやプロジェクターを使った授業では、教師員がケーブルの縛りから解放されることによって、教室の前から一方的に教えるのではなく、児童・生徒たちの中に入り込むことができるようになった。これにより、子どもたちの自主性をはぐくむ授業スタイルに変化させることが可能となった。

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

日本オラクル

東洋紡の新調達システムを構築

～Oracle E-Business Suiteの購買調達管理機能を採用～

日本オラクルは、東洋紡績（東洋紡）が同社の業務アプリケーション製品「Oracle E-Business Suite」の購買調達管理機能を採用して、新調達システムを構築したことを発表した。

東洋紡では、2005年に発表した新経営方針「技術ストック経営」を掲げ、自律的かつ能動的な現場力による時代に合った事業を創造し続ける経営を目指している。その一環としてバーゲニングパワーを最大限発揮できる全社最適、かつ最善の戦略的購買体制の検討を開始した。同社は、購買調達業務において、購買情報が複数のシステムに分散しているため全社購買の実態把握に時間を要し、また固有の業務フローによる調達業務のため購買データの手入力負担が大きく、承認プロセスの長期化などの課題も抱えていた。これらの課題を解決し、より戦略的な購買調達を目的に、全社の購買情報の一元管理と業務プロセスの統合を実現する新システムの構築を決定した。新調達システムは、岩国事業所、犬山工場、本社を対象に2006年10月から稼働開始しており、今後3年間で調達費用累計150億円削減を目指していく。

新調達システムへの同社のニーズを満たすため、充実したパッケージの機能と短期間での導入を実現する業務モデルテンプレートの完備が採用の決め手となった。本システム導入で採用されたのは、Oracle E-Business Suiteの購買管理機能「Oracle Purchasing」、調達管理機能「Oracle iProcurement」、仕入れ管理機能「Oracle Sourcing」など全7機能である。2005年12月にプロジェクトを開始し、カタログ購買および購買分析までの構築を目指した第一次フェーズは2006年4月に本番稼働し、さらに電子見積および仕入先ポータルまでを構築完了する第二次フェーズも2006年10月に本番稼働を開始し、1年以内で導入作業を完了した。

日本オラクル(株) プレスルーム
<http://www.oracle.co.jp/press/>

NEC/NEC ネットエスアイ

ミズノの全面IP化した音声ネットワークを構築 ～スポーツ品メーカーとしては国内での先行的な事例～

NECとNEC ネットエスアイは、ミズノの全面IP化した音声ネットワークを構築し、先進的なテレフォニーシステムをミズノ大阪本社に納入したことを発表した。

ミズノは、スポーツ品の製造および販売を主な事業内容としており、グループは子会社16社と関連会社4社で構成され、国内だけではなく海外においても広く事業を展開している。2006年4月には創業100周年を迎え、より良いスポーツ品の提供とスポーツの振興を通じて、より一層の社会への貢献と業績の拡大を目指している。このような経営方針の下、ミズノでは、顧客志向を重視したマーケティング戦略やグローバルな視点に立った国内・海外の事業連携を強化していくためには、業務効率やコストを左右する音声ネットワークの見直しが重要なキーファクターと捉え、全面IP化を決定した。これは、激変する事業環境への対応や、将来的に変貌を続けるネットワークシステムへの柔軟性や拡張性を考慮したものである。今回のIP化の概要とメリットは次のとおり。

●ミズノ大阪本社内LANの高速化と音声/データ統合による利便性向上：現状のフロアHUB 230台を給電機能付きレイヤー2スイッチに置き換え、音声とデータを同一LAN上に統合。音声品質を保つために、フロアスイッチでの優先制御と、音声とデータのブロードキャストドメインをVirtual LANで仮想的に分離。なお、HSRP (Hot Standby Routing Protocol) によるLANの多重化と、レイヤー2レベルでのMST (Multi Spanning Tree Protocol) による冗長性を確保。これにより、各フロアの帯域不足を解消するとともに、余分なブロードキャストを抑制し、LANの高速化を実現。また、基幹系ネットワークとのハイブリッド化により、音声ネットワーク上の空いている帯域を有効利用することができる。

●ミズノ大阪本社への先進的なテレフォニーシステム納入：NEC製 SIP対応テレフォニーサーバ

「UNIVERGE SV7000」を納入し、IP多機能電話機860台およびPCソフトフォン100台を設置。また、インテリジェント無線LANシステム「UNIVERGE WLシリーズ」の無線アクセスポイント150台とFOMAデュアル端末 (FOMA N900iL) 300台を連携させたモバイルワーク環境の整備により、FOMA N900iLを使った内線通話時でも音声パケットの優先制御技術を活用した音声帯域の確保ができる。なお、障害対策のため、UNIVERGE SV7000は二重化構成による安定性と信頼性を確保。

●音声ネットワークとITの連携強化によるワークスタイル革新：上記モバイル環境整備により、時間と場所に限定されないコミュニケーションが実現できるとともに、業務効率の向上が図れる。また、アプリケーションとIP電話機の連携 (グループウェア、ユニファイドメッセージシステム、電子電話帳、Web会議システム) により、社内・社外問わず、適時に的確な意思決定と迅速な顧客対応が可能となる。

●UNIVERGE SV7000と050 IP電話サービスの接続による、販売店側での通信コスト削減：UNIVERGE SV7000と050 IP電話サービスを接続することにより、外線通話のコストを抑えることができる。特に、販売店との頻繁なやり取りは一般公衆回線により行われていたため、そのメリットは大きく、050 IP電話サービスを導入している販売店側でも通話コストの削減が可能。

今回のシステム構築にあたっては、ネットワークのIP化およびテレフォニーシステムに関するコンサルティングをNECが担当し、ネットワーク設計からシステム構築、運用サポート、保守に至るまでをNEC ネットエスアイがトータルに対応した。

今後ミズノは、全国25拠点へのIPテレフォニー拡張や海外拠点およびグループ全体へのIPテレフォニー拡張を計画しており、NECとNEC ネットエスアイでは引き続き全面的なサポートを行い、ミズノにおけるグループ全体の経営体質強化と利便性向上をサポートしていく。

NEC ネットエスアイ(株) 地域事業本部
TEL : 03-5463-7728

OKI

「CTstage」によるIPコンタクトセンタシステムを T&Dファイナンシャル生命に納入

沖電気工業（OKI）は、同社の「CTstage」によるIPコンタクトセンタシステムをT&Dファイナンシャル生命に納入したことを発表した。本システムのシステムインテグレーションは、T&D情報システムが担当。システムの冗長化、システムのリモート監視や診断により、信頼性・可用性に優れた60席規模のコンタクトセンタシステムを実現した。

T&Dファイナンシャル生命は、2005年8月に経営の効率化と競争力アップを目指し、銀行などの金融機関での窓口販売によって保険商品を提供する窓販専門の生命保険会社にビジネスモデルを転換した。同社のコールセンター運営部門においては、顧客との窓口がコンタクトセンタであるお客様サービスセンターに統一されるため、顧客満足度の向上やニーズ把握の観点からコンタクトセンタの重要性がますます高まっていくと認識していた。

同社は、このような中、2006年7月に本社移転を予定していたために、この時期までに既存のコンタクトセンタシステムも再構築することを決定した。再構築検討に際しては、柔軟性・拡張性かつ短期間での構築を重視し、パッケージ型システムでありシステム監視や診断サービスの提供が可能な、OKIのCTstageによるIPコンタクトセンタシステムの採用を決定した。

本IPコンタクトセンタシステムは、サーバおよびネットワークを冗長化しており、システムの一部に障害が発生した場合でもシステムを停止することなく運用の継続が可能。また、サーバやネットワークの利用状況を監視・診断することにより、トラブルを事前に感知でき、システムの安定稼働をサポート。さらに、複数拠点への展開も含めた柔軟な席の増設が可能である。

沖電気工業(株) PC/WSインフォメーションセンタ
TEL：0120-490-988

日商エレクトロニクス他

札幌副都心のシンボルタワー「シェラトンホテル札幌」の 全511室にVODシステムを導入

札幌副都心のシンボルタワーとして知られる「シェラトンホテル札幌」は、同ホテルの全511室にビデオ・オン・デマンド（VOD）システムを導入し、常時豊富なコンテンツを高画質、高機能な映像サービスで視聴できるサービスを開始した。同システムは、日商エレクトロニクスと、NTTコミュニケーションズ、NTT東日本北海道支店、日本システムウエア（NSW）が共同で提供したものである。

近年、ホテル業界では、質の高いサービスでいかにお客様にご満足いただけるかが課題となっており、その対策の一つとして注目されているのが、人気映画等の映像コンテンツを観たいときに好きなように観ることができるVODサービスである。そこで、シェラトンホテル札幌は、同ホテルの「温かみのある優しさ・心地よい安らぎ・心と心のつながり」というコンセプトに基づき、さらなる高品質なサービスとして、館内放送からVODシステムへの切り替えを行い、全客室でのインターネットとVODサービスの利用を可能にした。

本VODシステムは、施工の総管理をNTTコミュニケーションズとNTT東日本北海道支店が、ネットワーク機器の設計・調達およびVDSLの設置を日商エレクトロニクスが、システム構築ならびにカスタマイズをNSWがそれぞれ担当したもので、採用にあたっては、映像コンテンツの豊富さに加えて、「早送り」や「巻き戻し」、「一時停止」などの高機能化の実現、さらには高圧縮技術（MPEG4）による鮮明な画質、そしてこれまでの多数のVODシステムの導入実績が決め手となった。導入に際しても4社の連携により、ホテルの館内システムを止めることなく、短納期で切り替えを行うことができた。今後も4社は「さらに連携を強化し、全国のホテル・旅館を対象にVODサービスの積極的な展開を図っていく」と語っている。

日商エレクトロニクス(株) ニュースリリース
http://www.nissho-ele.co.jp/press/goods/2006/0611_vod.htm/