

ヤマハ ルーター 導入事例

プルデンシャル生命保険株式会社

ヤマハのルーターでIP電話+TV会議システムを構築 通話費の60%削減と利便性の大幅な向上を低コストで実現

プルデンシャル生命保険株式会社はヤマハのルーター「RT56v」と「RTX1000」および「RTX2000」を活用して、IP電話+TV会議システムを構築した。大幅なコストダウンを達成できたコトは「非システム」での検討にあるといえる。システム部門ではなくファシリティチームという電話担当部門が主導でシステム導入を進め、3ヶ月という短時間でシステムを構築。イニシャルコストを抑えながら、通話費の60%削減と利便性の大幅な向上を実現している。



プルデンシャル生命保険株式会社
ファシリティチーム
マネージャー
和田 清只 氏



プルデンシャル生命保険株式会社
ファシリティチーム 主任
近藤 敬司 氏

IT化でコミュニケーション機能を強化 ライフプランナー支援の充実を目指す

世界最大級の金融サービス機関、プルデンシャル ファイナンシャルの一員であるプルデンシャル生命保険株式会社は創業以来、

綿密なコンサルティングとニーズ喚起を通じて、お客様一人おひとりに最適な保障プランをオーダーメイドで提供してきた。そのオーダーメイドの生命保険を設計し、生涯のパートナーとして顧客本位のサービスを提供するのが、同社の誇る生命保険のプロフェッショナル「ライフプランナー」である。

プルデンシャル生命保険株式会社 ファシリティチーム マネージャーの和田清只氏は「当社では現在、ライフプランナーをバックアップするためのIT化を積極的に進めています。たとえば、従来ライフプランナー研修用ビデオはビデオテープを各支社にそれぞれ配っていたのですが、ネットワーク経由のオンデマンドでいつでも見られるシステムを構築するなど、さまざまなIT技術を駆使してライフプランナーのスキルアップや活動支援を行っています」と語る。

音声系専用システムとして構築 3ヶ月の短時間で導入を完了

IP電話とTV会議システムの導入もそうしたIT化の一環として進められた。その目的は「コスト削減」と「社内の利便性向上」



五興通信システム株式会社
IP事業部取締役部長
石田 秀一 氏



五興通信システム株式会社
IP事業部 IPコンサルタント
新井 功 氏

である。

まず「コスト削減」から言うと、従来、本社では本社と各支社間に音声専用線を敷設して社内通話を行っていたが、一般的な電話料金から20~30%程度割安なだけと、コスト削減効果はそれほど高いとは言えなかった。その割高な社内通話料をIP電話化によって約60%下げることが実現できたのである。またTV会議では、違う拠点間の社員同士の会話は電話に限られていたが、札幌と鹿児島で社員同士が気軽にお互いの顔を見ながら会話ができる利便性を実現している。それと同時に、本社から全国の全拠点に一律に同じ内容をアナウンスでき、一堂に会すると同等のコミュニケーションが取れる環境も併せて実現したのである。

今回のシステム導入は和田氏の所属するファシリティチームが担当し、データ系とは独立した音声用IPネットワーク・システムとして構築した。「私どもは『非システム系』と呼んでいますが、既存のネットワークとは別個に構築することで非常に短期間での導入を実現できました」という。IP電話の導入検討がスタートしたのが2003年9月。

翌々月の11月にはカットオーバーしている。TV会議システムも導入検討が同年10月に始まり、3ヵ月後の2004年1月にはカットオーバーした。したがってどちらのシステムも約3ヶ月という短時間で完成したことになる。

IP電話用のVoIPルーター

にはヤマハの「RT56v」、TV会議システム用のVPNルーターにはヤマハの「RTX1000」および「RTX2000」を採用している。

プルデンシャル生命保険の音声・通信システム株式会社 IP事業部取締役部長の石田秀一氏は「音声用と映像・データ用にBプレッツの2セッションを利用しているのが特徴です。Bプレッツの広帯域を活かし、通話の音質を保ちながら、今回のTV会議をはじめ、将来のさまざまな機能拡張にも対応できるようにしています。IP電話サービスやISP、アクセスラインはコストを主眼に置きつつ品質の良いものを選択しました。そして、今回のシステムの中で大きなポイントとなったのがヤマハのルーターです」と説明する。

五興通信システム株式会社 IP事業部 IPコンサルタントの新井功氏は、「まず大きかったのがコストです。海外ベンダ製品などに比べて価格が大幅に安く、それでいて私どもの望む機能やスペックがすべて満たされていたのです。費用対効果を考えるとヤマハのルーターが最適解でした。また、過去の実績は十分であり、ブランドに対する信頼感の高さも決め手の1つでした」と語る。

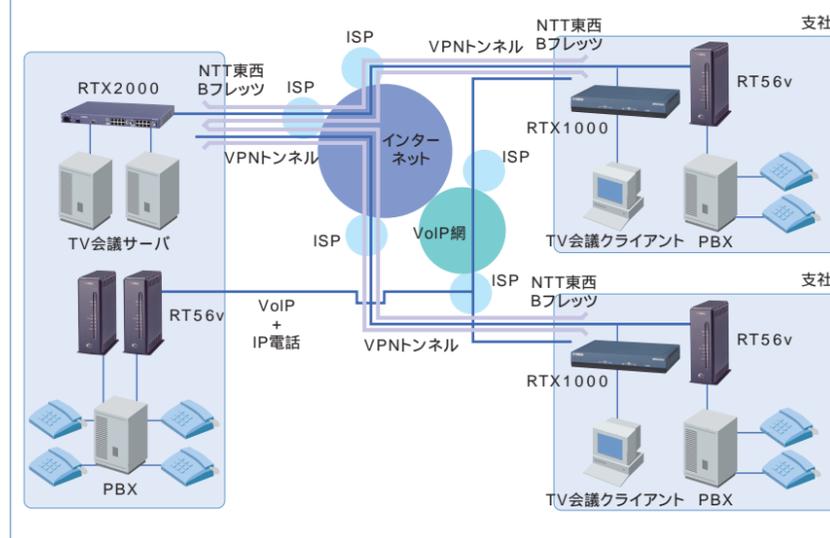
内線通話コストを60%削減 今後は外線通話のIP化も

IP電話とTV会議システムの導入により、プルデンシャル生命保険は大きな効果を得ている。IP電話について和田氏は「大幅なコスト削減が可能となりました。従来は月



マシンルームに設置されている
ヤマハルーターRTX2000(上)
およびRT56(右)

図 プルデンシャル生命保険のIP電話およびテレビ会議システムの概略構成



120万~130万円かかっていた通話料が、IP電話化によって月60万円程度に削減できたのです。IP電話のイニシャルコストは2000万円でしたから2年弱で回収できることになりましたが、これだけ短期間で回収できるのは、イニシャルコストの低減に大きく寄与したヤマハのルーターのおかげでしょう。また、ヤマハのルーターは音声専用線時代に使用していたPBX(富士通ESシリーズ)やビジネスフォンなどをそのまま使用できたので、既存の資産を有効活用できたのもメリットでした」と強調する。

さらに、コミュニケーション強化も実現された。プルデンシャル生命保険株式会社ファシリティチーム 主任の近藤敬司氏は「たとえば、支社長がライフプランナーを指導する様子を映像と音声によって本社の役員が様子を見たり、本社と支社の社員がお互い都合の良い時間を見つけては素早く気軽に業務連絡や会議を行うなど、幅広く活用されています」と実感を含めて語る。

五興通信システムの石田氏は「ヤマハのルーターは設定が容易であり、既存のPBXやビジネスフォンなどとの親和性が高いので、それほど苦勞もなくシステムが構築できました。導入作業中のサポートも優れてお

り、導入後も故障なく安定稼働していますので非常に助かります。また、050による代表電話・ダイヤルイン方式など、一般的にIP電話では困難と言われていた機能を、ヤマハのルーターと当社のノウハウによって実現できました」と話す。

今後の展開について和田氏は「将来は外線もIP化して、通話コストのさらなる削減を目指します。当社では現在ライフプランナーの携帯電話への発信が非常に多いので、数年以内に携帯電話への発信をIP電話で行えるようにし、将来的には加入電話への発信をIP化して、TCO削減をより一層図っていきます。私どもが目指すシステムや導入効果の実現に向け、これからもヤマハのルーターを活用していきたいですね」という。

お問い合わせ



ヤマハ株式会社

ネットボランチャールセンター
RTV700・RT57i・RT56vのお問い合わせ先
TEL 03-5715-0350 <http://NetVolante.jp/>

ヤマハルーターお客様相談センター
RTX2000・RTX1000のお問い合わせ先
TEL 053-478-2806 FAX 053-460-3489
<http://www.rpro.yamaha.co.jp/>

PROFILE

プルデンシャル生命保険株式会社

本社：東京都千代田区
代表取締役社長兼最高経営責任者：前田 一雄
設立：1987年10月
国内拠点数：60
従業員数：2999名(2002年度末)
保険料等収入：2599億円(2002年度末)
保有契約高：17兆2,365億円(2002年度末)
事業概要：生命保険業及びそれに付随する業務
<http://www.prudential.co.jp/>

