

微増のカテ6はコスト高が課題 曲げに強い光ファイバー実用化

カテゴリ6製品の出荷量は徐々に増えているが、各メーカーが期待する数値にはまだ遠い。高値で横這いが続く価格が最大のネックだ。各社は5年先を見据えた提案で顧客の理解を得る方針。また、早ければ6月にもメタル10G規格「IEEE802.3an」の標準化が完了する。光では宅内でもコスト効率が良いシングルモードファイバー(SMF)の採用が増加。NTTが「曲げ」などに強いファイバーを開発し、注目を集めている。

「カテゴリ6の採用は進みつつある」情報配線関連メーカー各社はこう口を揃える。だが、カテゴリ5e製品の出荷もまだまだ順調

に伸びており、2005年度の各メーカーの出荷量に占めるカテ6製品の割合は10～20%と、前年度比でわずかに伸びている程度だ。

02年6月にTIA(全米通信工業協会)で最終承認されたカテゴリ6の仕様は、04年6月にJIS規格が発効したことで、普及に弾みがつくと期待された。日本には「規格化されたものでないと受け入れない」という風土が根付いているからだ。JIS規格の発効に合わせ、各メーカーはカテ6製品に本腰を入れ始めていた。

メタル10Gに向け着々と準備

通信興業

「まず、メタル10Gには対応する。シールドタイプもそうでないタイプも揃える予定だ」。大津取締役は06年度の取り組みについてこう話す。

カテゴリ6について同社は、カテ5eのラインナップをカテ6でも揃えるとい



通信興業のカテゴリ6対応UTPケーブル「TSUNET-1000Eシリーズ」

う方針だが、まだ途中のため、早期のラインナップ完了を目指す。

併せて生産体制も拡充させる。「05年度は前年度の3～4倍の増産体制とした。だが、カテ6へのシフトが始まると、ラインナップ製品すべてが大量に必要とされるので、早期に“その時”に対応できる生産体制を整える必要がある」と説明する。

光ファイバーについては、加速する10G製品へのニーズに対応するため、在庫を充実。いつでも出荷できる体制にしている。

富士電線

営業本部営業企画部の佐宗秋部長は、「銅の価格急騰を“ケガの巧妙”にし、光ファイバーの販売に力を入れ

たい」と語る。同社はメタルと光を両輪として販売してきたが、「光のほうはややあふりかかっていた」という。

同社の光ファイバーで一番特徴的な製品は、伝送距離500mを実現した「10G bit Fiber 500シリーズ」だ。従来10Gのマルチモードファイバー(MMF)の伝送距離は300mが限界だった。だが同社は850nmのVCSEL(面発光レーザーダイオード)レーザーを採用し、500m伝送を実現したのだ。これによ



富士電線のカテゴリ6シールド付きケーブル「FS-TPCC6」

5年先を見据えた提案を

出荷が伸びない要因として指摘され続けているのは「アプリケーションの不在」だ。カテ6は5Gイーサネットくらいまでは対応可能と見られているが、そこまでの性能を活かせるオフィス向けのアプリケーションは未だ不在だ。

「施工者の技術力の高さが逆にアダになっている」と指摘するのはバンドウィットコーポレーション日本支社・ネットワーク製品グループ統括部の丸川秀三部長だ。「日本の施工技術者のレベルは世界でもトップクラスで、カテゴリ5eを使用してもギガビットクラスの性能を実現できる。コストメリットもあるので、ギガクラスの性能を要求するユーザーもカテ5eを選択する」というのだ。

り、工場や大学などの広い構内で10Gが利用可能になった。

メタル10Gについては、「まだ規格策定中なので静観しているが、確定すればすぐに開発に取り掛かれる準備はしている」という。

エーディーシーコミュニケーションズ(ADCクローネ)

「メタル10Gの第一人者として、国内でも大々的に展開して行きたい」と語るのは長谷島晃日本代表だ。

同社は他社に先駆けて10GのUTPケーブルリングソリューション「Copper Ten」を市場投入している。最大の特徴は、課題のエイリアンクロスト対策を施している点だ。ケーブルを楕円形にし、非対称でらせん状のセパレーターを中に入れた。このため、敷設時にケーブルを束ねても間にエアギャップが生じるため、エイリアンクロスト

海外に目を移すと、米国や欧州はほぼカテ6にシフトしている。日本と同様にアプリケーションが不在なのにもかかわらずだ。通信興業の大津光夫取締役営業部長は、「文化の違い」を指摘する。海外では5年先、10年先を見据え、今ある最高の技術や製品を導入するが、日本ではイニシャルコストが優先される。

カテ6ケーブルの価格は、5e製品比で1.5～1.8倍程度で、ここ2～3年は横這いだ。「せめて1.2倍を切る価格差にならないと普及は望めない」という声もある。だが、最近の銅の価格急騰も影響し、メタルケーブル自体の値上げ交渉も始まっているようで、まだしばらくは低コスト化は難しい情勢だ。施工面でも、こなれている5eのほうが当



ADCクローネのPoEコントローラ「TrueNet」

ケーブルを抑制できるのだ。

「これまでは規格化されていないことが障壁だったが、それも取り除かれる。ネットワークは5年、10年先を睨んで提案すべきものなので、カテ5eの10倍のパフォーマンスを実現できる点をアピールしていきたい」と語っている。

アドバンスド・ケーブル・システムズ

同社は当初、日立電線とコーニング

然工事期間が短く、安価で済む。

「カテ6の提案をしても、顧客からイニシャルコストを指摘されると、そこで黙り込んでしまう営業マンが多い」と話すのはR&Mマーケティング・ホールディング日本支社の松本敏男代表だ。「本当に顧客のことを考えるのなら、すべてのことをきちんと説明し、自信を持ってカテ6を勧めてほしい」という。

確かにイニシャルコストは大切だ。しかし、そこだけに目を奪われた顧客の要求通りにすると、2～3年後に配線の張り替えが必要になり、結果的に顧客に倍以上のコスト負担を強いることになる可能性があるのだ。

メタル10Gの規格化目前

06年はメタルケーブルにとって大



アドバンスド・ケーブル・システムズのLAN/データセンター対応ラックマウント型コネクタハウジング「プレミアムコネクタハウジング」

ケーブルシステムズの合併会社として発足。光ファイバーケーブルを製造していた。だがこの4月1日、両親会社の光ファイバーおよび光配線機器事業を移管する形で新たなスタートを切った。

営業・マーケティング本部ネットワーク営業部の黒瀬和則部長は、「具体的な統合効果は多いが、なかでも国内で開発できる体制になった点が大きい。カスタム対応が迅速かつ確にできる