

# Part1 企業ネットワーク編 「コスト圧縮」を奇貨とできるか

コスト意識の高まりから、企業ネットワークの経済性・効率性に再度焦点が当たりそうな09年。“準備期間”を経たUC、SaaSもいよいよ離陸し、企業ネットワークが大きく変革する年となりそうだ。 文 坪田弘樹(本誌)

急激に「コスト圧縮」へと傾くユーザー企業の意識。これを奇貨とし、ビジネスの芽へと転化させることができるか。

これが、2009年の企業ネットワーク市場のテーマとなるだろう。

企業業績が目に見えて悪化する中、設備投資は早くも冷え込み始めている。その逆風の只中、ユーザーの意識はどこへ向かうのか。本稿では、09年の企業ネットワークにどのような変化が起こるのかを予測してみたい。

## すでに“凍結”の動きも

まず、「企業ネットワーク市場」の現状を整理することにしよう。

特にこの11月以降、取材を通して通信系ディーラー・Nier等からは「進行中だった案件のクローズが遅れ始めた」「商談の凍結も出てきている」といった声が聞かれるようになってきた。すでに、「大規模から出てきたそうした傾向が、09年に入ると中小にも広がるだろう」といった見方をしている関係者もいる。年度末に向けた売上見込みにも大きな修正が強いられるのは必至の状況だ。

ユーザー動向にも詳しい、IDC Japan・コミュニケーションズ マーケットアナリストの草野賢一氏は「インフラ設備であるネットワーク機器は、他のセグメントに比べ景気の影響を受け難い面があったが、今回の不況はそれを覆すほどインパクトが大きい。08年度後半、さらに09年度は、企業ネットワーク市場も大きな影響を受けるだろう」と語る。

音声システムのリプレース需要も同様だ。IDC Japanでは、VoIP機器の導入・利用に関するユーザー調査を毎年実施しており、コミュニケーションズ リサーチマネージャーの眞鍋敬氏は08年調査の例を引きながら次のように語る。

「レガシーであれIPであれ、ユーザーは、この状況であえてリプレースする理由が見出せないでいる。さらに大規模市場では、IP-PBXの導入にも一巡感が出てきてしまった。これも大きく影響している」

LANスイッチやルーターといったネットワーク機器も、PBX / ビジネスホンも、つまるところは需要を喚起するだけのアプリケーションに乏しいのが現状だ。インフラ機器としての

底堅さは確かに認められるものの、通信・ネットワーク設備への投資の締め付けは、早くも始まっているようだ。これらの状況を加味し、PBX / ビジネスホン市場について、08年度以降の市場規模を予測した(右頁の囲み記事)。

市場縮小は避けがたい情勢だが、逆風のときは当然、ユーザーが抱える課題も大きく膨らむ。09年、多くの企業ユーザーは、これまで目を向けていなかった分野も含め、軒並み「コスト削減」へと意識を傾けるに違いない。

顕在化するその課題をベンダー側が的確に掴み、提案・解決に結び付けていくことができるか。それが、ひとまず焦点となる。

## 不況だからこそ耳を傾ける

ユーザーの意識をより良く知るために再度、ユーザー動向に目を向けてみよう。興味深いのは、次の2つの指摘だ。音声システムについて眞鍋氏は次のように話す。

「VoIP機器導入の動機について見ると、05年から07年は徐々に『通信コスト削減』の割合が減り、アプリ

## 400億円割るPBX市場、大台回復は2010年か

図表1および2には、PBX / ビジネスホンの2003年度から07年度までの出荷額と、編集部で推計した08・09年度の予測を示した。07年度までの実績値は、情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)が発表した数値による。

04年以降、漸減傾向が続いていたPBX市場は、07年度は400億円を割り込み、396億円となった。ここ3年にわたり、-2~3%台の減少が続いている。

IP化も一巡したPBX市場は、いわばリプレースの谷間。商談期間の長期化を指摘する声も多い。「先送り」の影響から08年度は減少幅が広がり-6.0%減の364億円、09年度に復調するも(383億円) 400億円台を回復するのは2010年以降になると予測した。

## “リース問題”再び

04年度をピークに、05年度は9.7%減、06年度は13.8%減と規模を縮小してきたビジネスホン市場は、07年度もその傾向を覆すことはできず、対前年度比-8.7%の441億円となった。市場規模は3年間で、30%近くも縮小したことになる。

08年度以降も厳しい見通しは続く。4~12月にいたる市況を総括すると、上期は好調な声も聞かれたものの、9月以降失速。ディーラーから上がるのが「リースが通らない」という悲鳴だ。

小規模機種を主力とするメーカーが中間決算発表時に、業績が低迷した理由の筆頭に挙げたのも、これだ。かつての「リース問題」とは異なり、今回はビジネスホンをターゲットとしたものではなく、中小企業層全体を覆う「与信の厳格化」がその要因。大きな逆風が吹く中、メーカー3社の中間決算をまとめ

ると、次のようになる。

岩崎通信機は「情報通信部門」の売上高が前年同期比20.3%減。国内需要の低迷と、主力機種の切り替えに伴う生産調整の影響と分析した。サクサは「キーテレホン」の売上高が前年同期77億円から71億円(-7.8%)に減少。ナカヨ通信機も、ビジネスホンの売上が前年同期比18.0%に減少したと発表した。

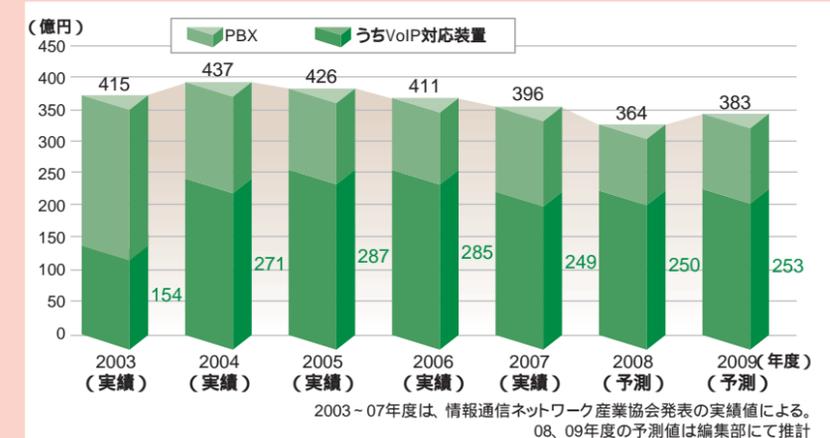
需要低迷に加え、再びの「リース問題」は深刻だ。中・大クラスへの影響は少ないと見られるものの、こちらも景

況感悪化による投資の冷え込みは避けられない。

生産統計にも目を向けてみると、08年度4~9月は「ボタン電話装置」の生産実績が前年同期比-29.6%、9月単月では前年同月比-37.9%となっている(経済産業省生産動態統計調査による「通信機器生産実績」)。

08年度は、悪徳訪販問題に揺れた06年と同レベルの減少幅となりそうだ。08年度は13.9%減の380億円、09年度は361億円と予測した。

図表1 PBXの国内市場規模



図表2 ビジネスホンの国内市場規模

