

IP電話のオープン化を推進 NECとの共同運営で飛躍するIPTPC

2003年1月、沖電気工業とNECは、企業ネットワーク分野を中心としたIP電話システム事業での提携を発表した。両社のパートナーシップにより、IP電話普及推進センターにおけるワンストップソリューションの一層の拡充に大きな期待が寄せられている。

VoIP/IP電話市場はADSLやFTTH等のブロードバンドアクセスの本格的な普及に伴い、急速な拡大を見せている。ある調査会社の報告によればVoIP、IP電話の法人ユーザー数は2002年で5650社、2005年には1万4000社に増加するとの予測がなされている。

しかし、IP電話が社会・経済活動の真のコミュニケーションプラットフォームとなるためには、従来のようなメーカー、ベンダーという閉じられた枠組みを越えたシステム相互間の接続性の確立、すなわちマルチベンダー環境の実現が求められている。

そこでは、異なるメーカー間の端末

やゲートウエー装置間の相互接続性の確保をはじめ、今後、IP電話の主要な技術となるSIPのインターフェースの実装規約、さらにはさまざまな付加価値を実現するアプリケーションインターフェースの統一も重要となる。

こうした課題に対して突破口が開かれようとしている。

2003年1月28日、沖電気工業とNECが企業ネットワーク分野を中心としたIP電話システム事業での提携を発表したのだ。

今回の提携の最大の目的は、長年データ・音声ネットワーク構築で実績を積み上げてきた両社の技術とノウハウを融合し、VoIP/IP電話市場の活性化

沖電気工業株式会社

- PART1 「IP電話普及推進センター紹介」
- PART2 音声品質評価ソリューション
- PART3 コンサルティングソリューション
- PART4 教育ソリューション
- PART5 機器実証ソリューション
- PART6 オープンソリューション



日本電気株式会社
企業通信システム事業部
第1システム部
倉橋 誠氏

沖電気工業(株)
IP電話普及推進センター
センター長
千村 保文氏

と一層の拡大を図ることにある。

沖電気工業・IP電話普及推進センター長の千村保文氏は、「VoIP/IP電話市場を発展させていくためには、メーカー・ベンダーが相互に協調し、新しい付加価値を生み出していくことが必要です。企業ネットワークで大きなシェアを有するNECと提携することで、相互接続の推進に加えソリューションの範囲も拡充し、市場の裾野を広げられると考えていました」と語る。

また、NECネットワークス・企業通信システム事業部第1システム部マネージャーの倉橋誠氏も、「IPはオープンな世界であり、これまでのようなメーカー独自路線を進めていたのでは市場規模を拡大させることは不可能です。沖電気工業とパートナーシップを結び、ネットワーク機器やアプリケーションプラットフォームの相互接続を推進していくことで、付加価値アプリケーションの登場等、新たなビジネスチャンスも創出されるでしょう」と語る。

こうした両社の提携に伴い、沖電気工業が2002年4月にVoIP、IP電話に関するワンストップソリューションを

また、VoIP認定技術者資格制度についても、資格取得のためのVoIP技術者教育の学習対象機器にNECのVoIP機器を追加する等、教育メニュー、資格制度の拡充を図る。

では、第1ステップとしてIPTPCを活用し両社のVoIP製品間の相互接続性検証を推進していく。さらにIPTPCの相互接続ラボにおいて両社の製品と他メーカー機器との接続検証も進めていく計画だ。「まずは、沖電気工業とNECの製品が実運用ベースで接続できることを検証し、その後、両社と他社製品の接続も検証していくことで、さらなるマルチベンダー対応を実現していきます(千村氏)。

また、SIPに対応した製品のインターフェース実装規約の2社間統一、共同開発を推進していく。これをIPTPCを通じて広く業界にオープンにしていくことで、IP電話や利用アプリケーションの相互接続性向上に貢献していくという。千村氏は、「ゆくゆくはIPTPCが発信基地となり日本発の技術標準を世界に広げていくといった国際的な貢献も実現していきたいと考えています」と意欲を見せる。

次世代アプリの開発でも協調

では、両社のVoIP関連製品を相互に提供することでソリューションを拡大し、柔軟なIP電話システムの構築を実現する。当面は、NECから企業向けIPルーター商品群、セキュリティ・ソフトウェア商品群を、沖電気工業からブロードバンドIP電話向け

ゲートウエー商品群、コールセンター向けCTIサーバーの供給を行い、今後対象製品を広げる。

では、両社のVoIPコラボレーションアーキテクチャを共同開発し、統一のアプリケーションプラットフォームとして提供していく。これにより、次世代IPテレフォニーアプリケーションや音声・テキスト・ビデオを融合したマルチメディアアプリケーションの導入、拡張を容易にし、新たなサービスの創出を目指す。倉橋氏は、「アプリケーションベンダー等のサードパーティが参入しやすい市場環境を構築することで、顧客に対する付加価値向上、ひいてはVoIP/IP電話市場の拡大が実現されます」と今後を見通す。

サービスメニューの詳細や技術者の派遣、具体的な両社の提携によるスキームについては、2003年3月中旬に詳細を決定していく計画だ。IPTPCでは、上記の提携内容に基づくサービスメニューに加えて、共同のプロモーションをはじめ、将来的にはアプリケーションレベルでの相互接続や、付随するコンサルティング業務、関連サービスについても協業を進め、相乗効果による市場拡大を目指していく。

沖電気工業とNECの提携は、IP電話市場の成長のための大きな推進力となるだろう。

IPTPCではVoIP/IP電話市場のさらなる拡大を実現するため、今回の提携に留まらずオープンなスタンスをもって、パートナー企業を迎え入れるための門戸を広げていく構えだ。

