

PBX“箱売り”を襲う IPセントレックス

IP 網経由で PBX 機能を提供する「IP セントレックス」に通信事業者が動き出した。PBX 販売への打撃は避けられないが、IP 化提案の新しい切り口としてチャンスも生まれる。

通信業界において「セントレックス」というコンセプトは決して新しい。日本では、NTT が局内の交換機をユーザーに貸し出し、電話機能を提供する「CES」、いわゆるビル電話がセントレックス型サービスの典型だ。

しかし、企業の電話システムは PBX が席巻した。CES は価格が高く、同一局の交換機内の拠点間でしか利用できないという制限もあったためだ。機能面でも PBX の進化には及ばなかった。

IP セントレックスも、サービスモデルは従来のコンセプトと同様だが、PBX に負けた CES とは中身が違う。IP ならではのメリットを生かせる点だ。まず、システム構築コストを抑えられるた

め安価なサービス料金を実現できる。ロケーションフリーな環境で利用できることもあげられよう。そして、メール、ビデオ、Web、インスタントメッセージ等のメディアと融合したあらゆる付加価値メニューも展開できる。

もちろん、PBX の IP 対応も進んでいる。機能的な面では自前で設備を持つ形でも同じだ。しかし、サービスとして提供される IP セントレックスは、イニシャルコストが安い、システム管理に関わる社内リソースを抑えられるといった優位性がある。さらに、企業規模の拡大・縮小、新しい技術の導入などにも事業者との契約内容を変更するだけで対応できるようになる。

事業者側にとっては、IP 電話事業

の増収策としての期待がかかる。コンシューマー向けのサービスは安価な通話料ゆえの薄利構造がすでに見えている。むしろ、狙うは企業ユーザー向けの付加価値ビジネス。IP セントレックスはその最先鋒というわけだ。

維持費削減提案が効果大

まず、市場で先行した事業者のポイントを押さえておこう。

NTT-ME は、業界に先駆けて 10 月から、IP 電話サービスの新ラインナップとして「XePhion コール IP セントレックス」の提供を開始した。同社の IP バックボーン「XePhion」に企業ユーザーの拠点を接続し、データセンター内に設置したクラス 5 スイッチ機能などを備える IP セントレックスサーバーから PBX 機能を提供する。ユーザーの IP-PBX を預かる「ハウジング」も可能だ。アクセス回線には NTT 東西のサービスから、ベストエフォート型として「フレッツ ADSL」「B フレッツ」、ギャランティ型では「メガデータネット」「ATM メガリンク」を利用できる。

ユーザー側のオフィス内には既存の LAN 環境に IP 電話機、公衆回線や既存 PBX を接続する場合にゲートウエイとして用いる回線収容装置を設置する。

XePhion ビジネス本部・次世代ネットワーク事業部の桑原英治事業部長は、「拠点数が多いほど PBX を置かなくて済む分、メリットも大きい」と説明する。ここで重要なのはハードウェアの購入コストもさることながら、メンテナンス費用や設置スペース分の賃貸料といった維持管理コストの削減効果。「目に見えないコストをきちんと加味して、PBX を導入した場合とどのくらいのコスト差が出

るのかを試算すれば、ユーザー側の興味の示し方も違ってくる」という。

NTT-ME では、全国 150 拠点を結ぶ大規模ネットワークへの導入案件も含め、すでに 10 数社への提案を進めている。また、「従来の専用線網から IP 網へ切り換える商談では、必ず VoIP の話が出る。その時に、PBX はどうするか、サーバーはホスティングするのに PBX はなぜ社内に置くのか」という質問がユーザーから寄せられる」と、潜在需要の高さも実感している。

提案に際しては、ユーザーごとにコストを算出する要件が異なるため、個別に見積り作業を行っている。150 拠点のネットワークユーザーでは、PBX を導入した場合と比べて 3 分の 2 以下のコストに抑えられているという。

今後の展開としては、「料金を体系化するのにはなかなか難しいが、営業の効率化とユーザーへの分かりやすさという点で、基本パッケージのようなものを用意する必要があると思っている」（桑原事業部長）。イメージとしては、電話の基本機能とアクセス回線、IP 電話機をセットにし、1 クライアント当たりの月額料金を設定する形だ。

基本機能に絞り込む

こうしたパッケージ型のサービスを志向しているのが、フュージョン・コミ

ュニケーションズ。来年 2 月から本格開始する 050 サービス「Fusion IP-Phone」の法人向け戦略の 1 つに、IP セントレックスを掲げている。

同社の平山義明ネットワークソリューション部長は、「ビジネスホンから小容量 PBX の領域をターゲットにサービス開発を進めている。最低で月額数百円、ADSL 料金を入れても数千円の世界を実現しようと考えている」という。

サービス内容は、基本的な電話機能に絞る。「日本のオフィス環境を考慮してグループ着信や代表着信、転送などの機能は盛り込むが、トータルでも PBX の 1 割程度、30 ~ 40 の機能にとどめる」（平山部長）。また、電話番号変更にかかる作業負荷を考慮して、050 と 0AB ~ J の番号ポータビリティも提供する考え。

そのうえで、ユニファイドメッセージや IVR、大規模事業所やコールセンター向けのより高度な機能等については、ISP や SI が同社のサービスプラットフォームを利用して提供できるような仕組みを用意していく。

サービス開始時期は、まだ社内調整中だが、「2 月ごろから試験提供を開始し、4 月をめどに本サービスに移行できればと考えている」という。

その他の事業者も、水面下で着々と準備を進めているようだ。事業者向けにシステムを提供する通信機器ベンダーの多くは、IP セントレックスサービスの立ち上げに向けた案件をそれぞれ複数抱えている。そして、今

IP セントレックスの定義
そもそも米国に端を発したコンセプトで、「IP インフラをデータセンターに丸ごとアウトソーシングし運用する」という意味で、PBX 機能もその 1 つと位置付けられるが、一般的には（特に日本では）PBX 機能をサービスとして提供する形態という認識が強い

