

音声系ではIPシフトが本格化 スイッチにWAN接続特需

2002年度の通信機器市場は、景気後退のあおりを受け、マイナス成長を余儀なくされた。

特に、これまで2桁成長を続けてきたルーターは、キャリアおよび企業の設備投資の抑制に伴い、一転、大幅な減少を示した。一方、下降線を示し続けてきた音声系通信機器市場も回復を見せることはできず、市場環境はより厳しさを増している。

こうした中でも、ブロードバンドに対応した通信機器が成長気運を見せており、機器市場でも「新旧交代」の様相を呈し始めている。

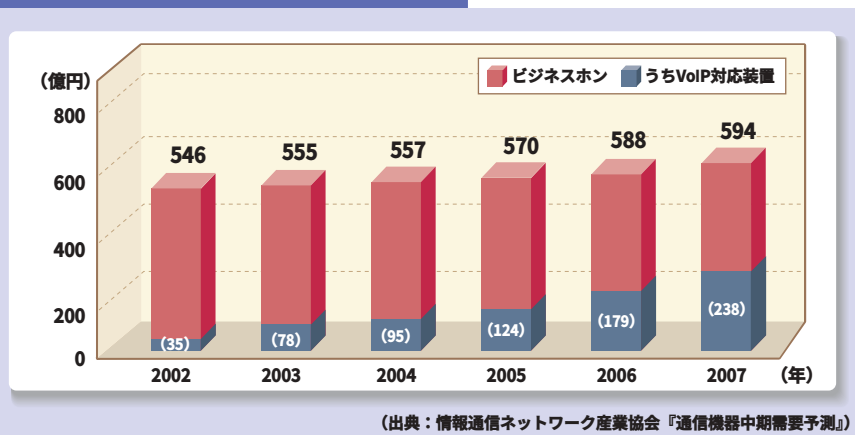
PBXのIP化に待ったなし

●PBX

はじめに音声系通信機器の状況を見ていこう。まずPBXから。

情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)の予測数値によれば、PBXは1999年度の599億円から下降を続け、2002年度も前年度5%減の457億円を着地する見通しだ。

図1 ビジネスホンの国内市場予測



さらに2003年度も411億円と、下降傾向は当面続くと予想されている。

厳しい状況が続く中、光が見えてきた部分もある。IP-PBXをはじめとする「IP対応製品」が本格的な離陸に向け、加速し始めているのだ。

既存PBXの減少をカバーするところまでは到達していないものの、VoIP対応機器市場は2001年度21億円から、2002年度23億円、2003年度49億円と上昇傾向を見せている。

実際にメーカー各社のIP対応製品は概ね好調な伸びを見せているようだ。富士通アイ・ネットワークシステムズ営業本部の牧田忠行本部長代理は、「私どものIP-PBX製品IP Pathfinderは、発売以降順調な伸びを見せており、通期でも115~120%程度の成長率になるだろう」と語る。

2003年度はいよいよIP対応PBXが市場の本流となりそう。

NECネットワークス・企業通信システム事業部第1システム部の倉橋誠マネージャーは、「2003年度には、

PBX製品のほとんどは何らかの形でIP対応製品になる」と強調する。牧田本部長代理も、「音声だけしか扱わないPBXは、2003年度にはかなり規模を縮小するだろう」と語る。

また、IP対応PBXの普及に伴い、VoIPゲートウエー装置や、SIP対応のハードフォンやソフトフォン等のVoIP端末、さらにはLANスイッチ等の機器も音声系通信機器ビジネスの範疇に含まれるようになっていく。

こうしたIP化の推進によって、通信機器ビジネスが大きな構造変化の時を迎える。販売側にとって“取扱商品”が従来とまったく変わってしまうからだ。ビジネスを拡大させていくためには音声系通信機器のIP化に伴うスキル転換に加え、ルーターやスイッチ、VoIPゲートウエーに関する技術取得も必須となる。PBXディーラーにとっても正念場の年となるだろう。

直近の最有力商材はPHS

●ビジネスホン

2000年度の646億円から2001年度551億円と100億円弱の大幅減少を見せたビジネスホンは、いったん下降傾向に小康状態を見せ、2002年度は546億円の減少に留まる見通しだ。

しかし、リプレース中心のビジネスホン市場は、企業の投資控えを受けリプレース期間が長期化したことに加え、IP対応等の付加価値化が未だ市場では需要促進の起爆剤になり得ていない。

実際に、NECインフロンティアの喜多敏雄執行役員・第一事業本部長は、「IP化のインパクトが実需に与える影響はまだ大きくない」と語る。

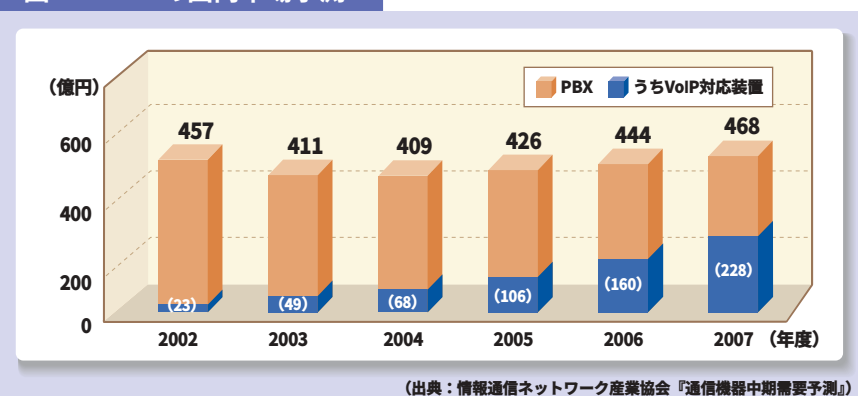
その一方で、岩崎通信機・情報通信事業本部情報通信事業推進部の宮下宏行推進担当部次長が、「IP対応されていない製品にユーザーは興味を持ってくれない。今や提案の切り口としては不可欠なものになっている」と語るように、PBX同様、ビジネスホンでもIP化は必須事項となったようだ。

ビジネスホンは2003年度には555億円と約2%弱の回復が予想されている。そのポイントとなるのが①構内PHSと②IP化の進行である。

構内PHSについては、「装着率は60~70%で、販売店にとっても『押せる商材』になっている」(岩崎通信機の宮下推進担当部次長)ことから、2003年度も堅調に推移していくことが予想されている。

IP化については、ユーザーのIP対応ニーズの高まりに加え、初期導入コストの低下、および音声品質の改善により、既存機種からIP対応製品へのリプレースが開始されると予想される。「端末には電話機ではなくPCを採用し、アプリケーション等との連携による業務効率化を提案する。その一方で、電話機として構内PHSを擁する等、相互のメリットを生かした提案を進めていく」(NECインフロンティアの喜多執行役員)等の手

図2 PBXの国内市場予測



法も有効策となりそう。

IPセントレックスも新商材に

2003年度の音声系通信機器のトピックスとしてあげられるのが、キャリアがネットワーク経由で音声サービス機能を提供するアウトソーシングサービス「IPセントレックスサービス」の登場だ。企業におけるアウトソーシングニーズの高まりを受け、需要拡大が見込まれている。

ここで打撃を受けると予想されるのが、機器販売の最前線にいる通信機ディーラーだ。

沖電気工業IPソリューションカンパニー・エンタープライズビジネス本部マーケティング部の松沼敬二シニアマネージャーは、「大手企業などは、セキュリティの問題等から自社の情報子会社等を活用したIPセントレックス化を行っていくだろう。一方、自前での運用が難しい中小企業がIPセントレックスサービスの主なユーザーとなる。中小企業向けの小容量PBXやビジネスホンを販売するディー

ラーが最もその影響を受けるのでは」と話す。

しかし、IPセントレックスは通信機ディーラーにとっての「新しい商材」として位置付けることもできる。IPセントレックスを提供するキャリアにとって、従来、企業の直接の窓口となっていた通信機ディーラーは重要な拡販パートナーとなるためだ。ここではキャリアからの販売インセンティブ等、新しい収益源の創出が期待される。

また、松沼シニアマネージャーは、「端末の設置・工事等、キャリアが企業内のインフラまでサポートしていくことは難しいだろう。そこでも通信機ディーラーの活躍の場は残る」と話す。通信機ディーラーにとって、キャリアとの連携も重要な施策となってくるだろう。

ルーターは初のマイナス

●ルーター

続いて、データ系通信機器市場の動向を見ていこう。