

設備協会がIP電話事業PBX販売店の危機感背景に

情報通信設備協会が、自らIP電話事業に乗り出す意向を固めた。論議をリードしてきたIP研究会に通信機ディーラーを取り巻く環境と今後のビジネスの方向性を語ってもらった。

電話からIPへの流れが動かしがたいものになる中で、大手通信機ディーラーの業界団体である情報通信設備協会(西井昭会長)が、IP電話事業の企業化を検討することになった。IP化・ブロードバンド化が進み、旧来の電話事業がますます先細りするなかで、音声に事業の軸足を置いてきた通信機ディーラーは事業収益の根幹部分に直撃を受けている。昨年5月に協会内に設置されたIP研究会(吉本幸男委員長)でビジネスの将来像と生き残り策が論議され、このほど自らがIP電話事業を営むことが可能かどうかFSを行うこととなった。今年6月の役員会で、協会全体としてこの方向を目指すことにな

る。情報通信設備協会は電話設備事業者を中心とする会員956社を擁し、音声ビジネスを中心に運営されてきた。しかし、ここ2~3年、電話からIP化・ブロードバンド化の流れによってPBX販売事業はその波に翻弄されてきた。

- ・主力とするPBX販売の伸び悩み
- ・工事の激減、保守料の低下
- ・音声よりもIP / ブロードバンドへの企業の関心の高まり
- ・音声とデータの統合によるビジネスチャンスの損逸

こうしたビジネス存続の危機感を背景に設置されたIP研究会では、IPネットワークの市場動向調査を精

力的に行い、IP分野における事業企画化を検討した。その結果、協会自らがIP電話事業に乗り出し、会員のビジネスをサポートしつつ生き残りを目指すしかないということになった。協会が企図しているIP電話事業は次のようなイメージになる。

- ・キャリア/ISPなどIP電話サービスプロバイダーからIP電話回線を協会として大量に安く仕入れる
- ・IP電話サービスとして、会員のユーザー(一般企業)に提供する
- ・会員はユーザーにIP電話サービスを提供すると同時に、それを通ず企業内LANを手掛けることにより音声とデータを統合して扱い、ブロードバンド対応機器、コンテン

ツ、アプリケーションも取り扱うというもの。
この事業の成否は、会員の保持する1000万回線以上と見られるビジネス利用の大量のトラフィックを一括できるかどうかにかかっている。協会では、この点については「ユーザー

は必ずIP電話の圧倒的なコストメリットを理解していただける」と楽観的だ。会員企業に対するユーザーの信頼の高さへの自信もある。
従来の協会活動では考えられない新方針の背景には「事業改革では間に合わない、事業再構築が必要だ」

という問題意識がある。また、「かつて通信キャリアは設備協会会員の力でトラフィックを集め存続・発展できるようになった。それがIPセントレックスにより会員のPBXビジネスが危うくなっている」という危機感がある。

情報通信設備協会 特別座談会

<出席者>

・情報通信設備協会 IP研究会 委員長	吉本幸男	エフビットコミュニケーションズ 代表取締役社長
・同 副委員長	大輪堅一	富士ネットシステムズ 代表取締役社長
・同 委員	富田 登	共立通信 代表取締役社長
・同 委員	藤田義明	東海通信工業 常務取締役

(司会 編集部 伊藤秀樹)

——IP・ブロードバンド化が急速に進行する中で、通信ビジネスも激変の時代を迎えています。この大波は通信機ディーラーにどのような影響を与えているのでしょうか。

吉本 電話からIP・ブロードバンドへとビジネスの転換が急務となっている中で、情報通信設備協会の会員である多くの通信機ディーラーは時代の流れに乗りきれいていません。ビジネス構造の巨大な変化に翻弄されているのです。

従来の音声通信の世界では、端末とネットワークサービス、それぞれに異なった提供者があり、販売側もはっきりとした住み分けがなされていました。通信機ディーラーはネットワークサービスに手を出すべきではない、という不文律があり、実際にキ

ャリアビジネスを私ども自身が行うことは不可能でした。

しかし、新しいIPの世界では、端末とネットワーク、両者を融合した提案を行わなければ顧客が受け入れてくれないという状況に変わっています。

これまでの通信機ディーラーのビジネスは、通信機器の「箱売り」が中心でしたが、今ではネットワークも同時に提供しなければ製品自体が売れない。苦しい戦いを強いられています。解決のための突破口が見えていないのです。

富田 今でも協会員の多くは、音声だけを中心にビジネスを考えています。

しかし、過去には電話、コンピューターと

分かれていたものが、IP化の現在では、音声とデータの統合に伴いネットワーク・端末を含めてすべてをサポートしなければならなくなっています。通信機ディーラーにとって大変な時代になったと思います。

——従来のようなハードウェアの販売だけでは、ビジネスが成り立たなくなっているわけですね。

大輪 そうです。実際に技術革新が進むと共に製品単価が下がり、製品の利益率はどんどん下落しています。その一方で、人件費は急速には下げられません。単なるハード販売ではビジネスが立ち行かなくなっ



吉本幸男氏 エフビットコミュニケーションズ 代表取締役社長
キャリアのトラフィックは私どもがすべて集めてきた
IP時代は自らが顧客をリードしてく