

IPセントレックス “ブーム”の真相



ネットワーク経由でPBX機能を提供する「IPセントレックス」が脚光を浴びている。ユーザーにとっての絶大なコストメリットとPBX業界へのダメージが話題の中心だが、サービス提供側は意外に冷静な態度を見せる。IPセントレックス市場の実像と将来像を探った。(本誌・大谷聖治)

Part 1

サービス動向

“東ガス効果”で参入相次ぐ 多チャンネル型IP電話も登場

コンシューマー向けで火が付いたIP電話ブームを企業向けにも広げた「IPセントレックス」が、市場で注目を浴びている背景には、企業のTCO削減に対する意識の高まりがある。

ネットワークのIP化に伴い、企業のITインフラの統合が進んできたが、この間、電話システムだけが取り残されてきた感がある。そこへ、VoIP・IP電話の波が一気に押し寄せ、社内の電話インフラであるPBXもIPネットワークに統合できるようになり、Webや業務系のサーバーと同じように、社外へのアウトソーシングが可能になった。

こうした中で、昨年12月に発表された東京ガスのIPセントレックス導入事例が引き金となり、企業ユーザーの関心は一気に高まった。通信業界側も意欲的な取り組みを見せ始め、IPセントレックス市場に名乗りをあげる事業者が相次いでいる。

パート1では、市場開拓に向けたサービス事業者の動向を追ってみる。

サービス拡充に動く先行事業者

昨年10月から「XePhionコールIPセントレックス」として、ユーザーの

IP-PBXをセンター側に設置する「専有型」サービスを提供してきたNTT-MEは、クラス5スイッチ機能などを備えるセントレックスサーバーによる「シェアード型」のシステム構築を進め、7月から正式サービスとして提供を開始した。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によれば、「専有型で導入実績を獲得するのと併行して、シェアード型の商談も進めてきた。ファーストユーザーの運用開始を機に本格展開に踏み切った。この7、8月でさらに数社が運用に入る予定」という。

NTTコミュニケーションズは、4月10日から本格提供を開始した「.Phone IP Centrex(ドットフォンIPセントレックス)」について、料金の見直しおよびサービス拡充を行ってきた。まず、付加メニューとして転送、保留、代表番号(1代表あたり)の各機能を月500円としていたが、これを基本料金内で提供するように改めた。

また、8月から広域イーサネットサービス「e-VLAN」のユーザー向けに

もサービス提供を始める。今後、IP-VPN「Arcstar IP-VPN」などにも広げていく。また、同社のVoIP基盤を使っているISP各社との相互接続等のサービス強化を進めていく考え。

ブロードバンドIP事業部・高瀬哲哉マーケティング部長は、「試験サービス時に獲得したユーザー7社は比較的小規模な導入だったが、商用化を果たしてから大規模な導入案件が動き出している」という。

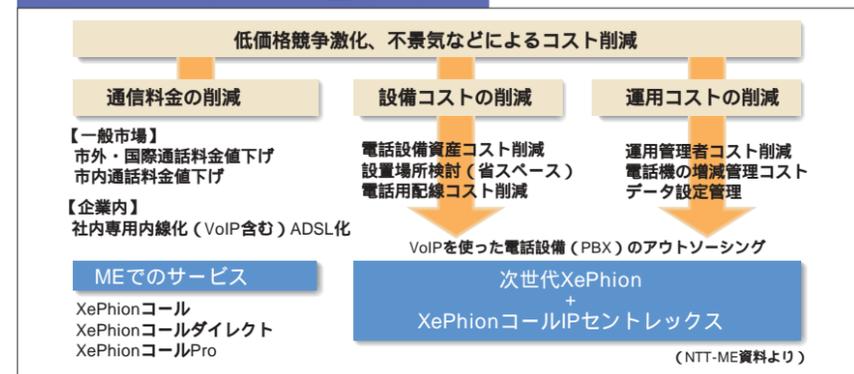
昨年12月に公表された東京ガスの事例で、「FUSION IP-Centrex」の名が知れ渡ったフュージョン・コミュニケーションズは、4月25日から同サービスの本格提供を開始した。

「FUSION IP-Centrex」は、「FUSION IP-Phone」サービスのオプションと位置付けられるもので、同社の加入者IPソフトスイッチ(クラス5加入者交換機能)によってPBX機能を提供する。商用サービス開始は一番乗りではないものの、ネットワークソリューション部の平山義明部長が「当社のアドバンテージは大きい」と言い切るのは、大規模な導入実績で先行できた自信の表れだろう。

KDDIも専有型で個別提案

日本テレコムも、法人向けIP電話サービスメニューとして、7月1日から開始した複数チャンネル対応の自営設

図1 IPセントレックス登場の背景



IPセントレックスの分類
IPセントレックスサービスの提供形態は、ユーザー個々にセンター側のサーバーを用意して機能提供する「専有型(Dedicate型)」と、複数ユーザーに共通のシステムで機能提供する「シェアード型」に大別できる。また、センター側のシステムとしては、クラス5ソフトスイッチ機能を含むIPセントレックスサーバー、企業向けのIP-PBXなどが利用される

Illustration/Y. Ikawa