

ハード+サービスで需要喚起 キャリア連携に端末強化策も浮上

「IPセントレックスは、詰まるところ通信機器メーカーが仕掛けてきた戦略と同じ」 PBXメーカー担当者の中には、このように見る向きが少なからずある。すなわち、「PBX・TDM・専用線」の世界をIPによる統合ネットワークへと誘うシナリオとして、メーカー各社は、まずゲートウェイ装置によってWAN(局線)側のVoIP化を進め、その仕組みをPBXに組み込み、次のステップとしてLAN(内線)側のVoIP化によってフルIPの環境を実現しようとしている。しかし現実には、LAN側のVoIP化は思うように進まず、むしろ急速に盛りあがった「公衆網のIP化=IP電話サービス」に話題を持っていかれた。

IPセントレックスサービスも、理想の姿は内線網までIP化することだが、現状のサービスでは、既設PBXを残すことも可能なゲートウェイ設置型が用意されている。

そういう点から、内線側へ踏みこんでいくには、キャリアサービスとメーカーのシステムががっちり手を組む必要があるといえる。パート2では、IPセントレックスとの連携を中心としたメーカー側の戦略を探ってみる。

キャリアにない付加価値を重視

パート1で述べた通り、企業ユーザーは、どちらかといえば企業内IPセントレックスに向きがちな面がある。これに明快な答えを出せるのは、企業ネットワーク構築に長年携わってきたメーカーでありディーラー/SIだろう。そうしたことから、大手PBXメーカーは、VoIPを取り込んだアウトソーシングサービスの展開を進めている。

NECが提供する「i-NetValue IP電話アウトソーシングサービス」は、キャリアのIPセントレックスサービスへの対抗策という意味合いもさることながら、「メーカーならではのものを提供する(インテグレーション・サービス事業部第二プロダクトサービス部の石原伸一マネージャー)という付加価値に狙いがある。「サーバーをアウトソースするのと同じメリットを提供する」という観点でメニュー作りを進めた」という一番のポイントが、音声品質を含めたVoIP網を集中監視する「ActWatch監視サービス」で、ユーザー側の評価も高い。同社のサービスは、センター側のVoIPシステムとし

てSIPテレフォニーサーバー「SV7000」がベースになっているためPBX機能をフルに継承している点も特徴。加えて、「今は音声に照準を当てているが、コールセンター、電話帳、カンファレンス等の付加サービスも充実させていく」という。

同様に富士通も、企業向けネットワークサービス「FENICS」のラインナップとして提供する「FENICS IP電話サービス」で、コンサルティング、ネットワーク構築、マネージド、セキュリティ等のメニューを揃えている。富士通アイ・ネットワークシステムズ営業本部の太田俊明主席部長は、「従来からの企業内へのシステム設置はもとより、FENICS IP電話サービスをうまく活用することで、アウトソーシングニーズに対して自営型でもセントレックスサービスでも富士通ブランドで一括して提供可能な点が強み。もちろん、キャリアのサービスと組み合わせたいという要望にも柔軟に対応できる」と話す。

沖電気工業は、2月から開始した「沖トータルソリューションサービス」で、ホステッドPBXも含めたアウトソーシングサービスを展開している。センター側の装置はユーザーが購入する形だけでなく、専有装置を置いて同社が月額料金を徴収する形態にも対応する。ネットワーク障害時に拠点内のシステム運用は継続できるサバ



日立コミュニケーションテクノロジーが発売したSIPサーバー機能搭載の「IPTOWER-SP」(左:制御装置のテレフォニーマネージャー、右:従来回線を収容するテレフォニーユニット、上:SIP電話機)

イバル機能やネットワーク監視などもメニューとして揃えた。また、回線料金部分について、「現在は閉域網部分までを含めているが、キャリアのIP電話サービスを自社ブランドで提供する計画を立てており、一般網との通話に関してもサービスメニューに加えていく予定」という。

PHSもセントレックスにつなげる

キャリアのVoIPサービスに通信機器メーカーが対応していくためには、キャリア側が設置したSIPサーバーとの接続検証が必要になる。電話網の世界ならきっちり固まった接続インターフェースによって「つなげば使える」という環境にあったが、VoIP特にSIPはまだまだ成熟した技術ではないことから、各社の仕様にも「クセ」がある。これに対応するメーカー側の負荷も当然ながら大きい。

それでも、ユーザー提案においてキャリアのサービスが有効な切り口の1つとなる以上は、労を惜しんで連携作業を進める必要がある。

日立コミュニケーションテクノロジーは、VoIPゲートウェイ「NTシリーズ」をはじめとしたSIP対応製品の充実とともに、キャリアとの連携にも力を入れている。そして、接続検証でキャリア側の評価が高まったことで、

「IP電話やIPセントレックスが絡まない自営のVoIP網構築案件も、キャリア経由で話をもらえるようになり、新しい受注ルートができた(企業ネットワーク事業部システム本部システム部の金子孝一主任技師)という。

同社は、先述した企業ネットワークのVoIP化の流れを踏まえて、まずはゲートウェイ装置の開発に取り組んだ。そして、この10月にステップアップに向けた2つの戦略を打ち出している。まず、IPセントレックスサービス(キャリアのSIPサーバー)と構内PHS基地局を接続するPHSリモートサーバー「VS3000P」の投入。SIPプロトコルを同社即時のPHS制御プロトコルに変換することで、SIPサーバーから構内PHS基地局の制御を可能にする。もう一つは、サーバー型のIP-PBX「IP-TOWER-SP」におけるSIPサーバー機能の追加。企業内セントレックスの構築、さらに無線LAN対応端末をはじめとしたSIPによるデバイスフリーの環境を広げていくのが狙いだ。

「端末部分だけでもビジネスを作る」と意気込むのはナカヨ通信機。同社はビジネスホン製品とは別に、3年前からIP電話端末事業に着手し、H.323、SIPへと対応を進め、9月30日に「IPセントレックス対応電話機」と



ナカヨ通信機のIPセントレックス対応電話機「DATAGATE IP PHONE(CT)」

銘打った「DATAGATE IP PHONE(CT)」をリリースした。LED表示の12または24個のプログラブルキーを搭載。そして、「キャリアのSIPサーバーとの連携で各種機能を実現できるように、ソフトウェアのメモリ部分に空き領域を多く取ってチューニングしやすくした(営業本部販売推進SEセンターの豊田雅彦課長)のがポイント。また電話機本体にも電話帳、発着信履歴、不在設定等の機能を搭載している。標準価格も2万9800円と安価に設定した。同社にはキャリアだけでなくSIからも機能開発の依頼が舞い込み、「技術スタッフが対応に追われている」という。

「IPセントレックスでは、端末のバリエーションにもスポットが当たっていくことは間違いない」というのは業界のほぼ一致した見方で、他社も今後のビジネスとして視野には入れている。ただ、「今の売り上げ規模を維持するうえでは、主装置本体と電話機をセットにした事業をどうしていくかが優先課題」との指摘や、「端末市場には台湾や韓国などのメーカーも進出してきている。機能や使い勝手

TOPICS — キャリア向けVoIPシステムに大手参入

シスコがソフトスイッチを日本投入

通信キャリアのVoIPサービスに向けた通信機器メーカーの対応戦略としては、ネットワーク側のシステム納入も見逃すことのできないビッグビジネスだ。IP電話関連のSIPサーバーやソフトスイッチ等では当初、いわゆる国内交換機4社ではなく、海外のベンチャー系企業に目が向けられた。しかし、現在のキャリア向けSIP市場ではNECが躍進し、6~7割のシェアを押さえたといわれている。

この市場に、ソフトスイッチ「BTSシリーズ(BTS10200)」でシスコシステムズが進出しようとしている。同製品は米国ですでに3年前から市場投入され、CATV事業者等も含むキャリア/プロバイダーへの導入実績もあげており、来年にも日本市場へ投入される計画。同社マーケティングのフィールドマーケティング本部SPソリューション部の菊田弘之部長は、「すでにキャリアと導入に向けた接続試験の話を進めている」と語る。

また、BTSは大手企業のセントレックス用途でもニーズがあることから、「IPテレフォニーシステムのCall Managerと連携させた付加価値化も考えていきたい」という。