

1 FOMA連携 構築技術の要点



「N900iL」をトリガーにして、無線IP電話システムがブレイクしようとしている。だが、無線LAN上にデータと音声とを共存させるのは容易ではない。このハードルを突破し、市場を一気に拡大させていく道筋を明らかにする。(本誌・藤田 健、百瀬 崇)

1 PART

トラブル終息で販売合戦本番 音声利用から業務アプリ連携へ

構内PHSの代替として期待された無線IP電話システムは、差別化ポイントを打ち出せずに苦戦が続いた。だが、FOMA/無線LANデュアル端末の登場で一躍注目を集めている。メーカー・SI各社は自社導入でノウハウを蓄積。本格的な販売攻勢に出る。

「N900iLは新しいマーケットを切り拓くシンボリックな端末だ」—— NEC・UNIVERGEソリューション推進本部UNIVERGEサポートセンターの石原伸一マネージャーはこう語る。

オフィスにおける無線電話端末はこれまで、構内PHSが大きな市場を作り上げてきた。使い勝手だけでなく、音声品質や通話の安定性に優れており、IP時代を迎えた現在でも根強い人気を保っている。これに対し、無線LANインフラにIPで音声を乗せる次世代技術の草分けとなるのがFOMA/無線LANデュアル端末「N900iL」だ。

無線LANを利用して通話を行うシステムはこれまでも存在した。無線IP電話端末だ。

シスコシステムズが2003年4月に米国で発表した製品を、同年6月に日本市場に投入したことで注目され、国内では富士通アイ・ネットワークシステムズが続いた。だが、これらの端末は独自プロトコルを搭載したため、汎用性がなかった。そこで日立電線が04

年4月にオープンプロトコルのSIPに対応した「WirelessIP5000」を市場投入したが、先進ユーザーに導入されたものの、市場を離陸させるキラー製品にまでは至っていない。

無線IP電話端末が伸び悩んだ理由を端末メーカー各社は「構内PHSとの差別化ポイントや製品の将来性をユーザーにうまく訴求できなかった」と分析する。

一方、N900iLは「携帯電話と構内IP電話が一体化した便利な端末」という分かりやすさがユーザーの心を捉えた。04年12月の発売からわずか半年で「知らないユーザーはいない」といわれるほど浸透した。

FOMAデュアル端末が注目されたことで、無線IP電話端末にも光が当たり始めた。FOMAは回線契約が必要なため、「N900iLは営業部隊に

持たせ、デスクワーク中心の社員には内線専用端末を配布したい」というユーザーが増えてきたのだ。

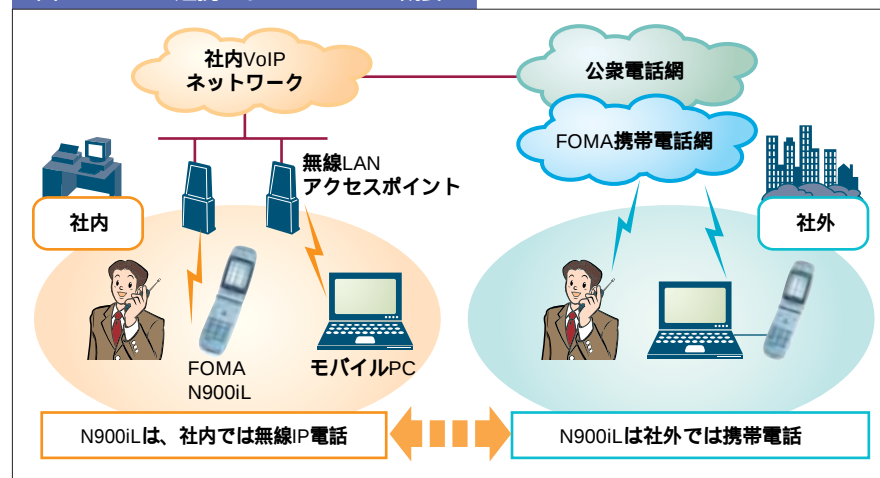
このため、日立電線以外のメーカーからもSIP対応端末が出揃ってきた。NECの「MH210」、ネットツーコム「WiPCom」、アイコムの「VP-43」などだ。

他方で、FOMA契約をしない「白ロム端末」としてN900iLを導入するという選択肢もある。内線専用端末として利用できるほか、WLANブラウザ(無線LAN環境用ブラウザ)のうえでプレゼンス機能を利用したり、業務アプリケーションと連携できる。

だが、FOMA契約をする「黒ロム端末」が4万～4万5000円なのに対し、約8万円と2倍近い価格になっている。このため、「プレゼンス機能等を積極活用するような先進的なユーザー以外への提案は、あまり現実的ではない」というのがSI各社の共通認識だ。

NECの石原マネージャーは、

図1 FOMA連携ソリューションの概要



白ロム端末
内部メモリーから電話番号等の情報を削除し、発着信ができない状態にした携帯電話端末をいう。N900iLの白ロム端末は、今春から購入が可能になった