

特集 3

商・材・研・究  
大・中事業所用SIPサーバー

モバイル連携で商談動き出す  
電話アプリ機能の工夫が鍵

大・中規模事業所向けSIPサーバー市場は、PBX大手4社と他のメーカーが対峙している。従来の垂直統合型で展開するPBX大手に対し、他メーカーはパートナー連携による広い選択肢を武器に挑む。

「PBXという言葉は近い将来なくなり、SIPサーバーが制御するさまざまなアプリケーションのなかに電話もある、という時代になっていくだろう」スカイウェイブのロバート・ケリー社長はこう語る。

PBXは、各メーカーが独自技術を駆使して開発し、長年にわたって改良を重ねてきた。IP時代の初期もこれが続き、レガシーPBXをベースにIP対応を実現したIP-PBXが登場。これを企業が導入することで、本格的なIP電話時代を迎えるかと思われていた。

他方で、LinuxやWindowsなどの

オープンプラットフォームを利用した交換機、すなわちSIPサーバーが登場していたが、通信技術がIPに変わっただけで「電話は電話」という日本企業の通念のなかでは、傍流になると思われていた。

しかし、2003年4月に国内PBX最大手のNECがSIP対応IPテレフォニー「SV7000」を投入。これを核とした「UNIVERGEソリューション」事業へと舵を切ったことで、市場が大きく変化し始めた。他の国内大手PBX3社もIP-PBXからSIPサーバーを核とした事業に比重を移したのだ。これに伴い、他のSIPサーバーメーカーも大



日本コムシスのcomsip用SIPサーバー(ユニーク・リンク製「OfficeWizard」)の推奨収容可能端末は1000台

手4社に対抗すべく、積極展開を開始した。

PBXからSIPサーバーへの移行は、特に中堅クラス以上の企業で活発になっている。だが、ほとんどのユーザー企業は、これまでずっと国内大手4社のPBXを利用しており、IPへの移行の際にも同じメーカーの製品を選択する傾向にある。このため

SIPサーバーメーカーが巻き取るのは容易ではないのが実情だ。

そこで本特集では、既存PBXメーカー以外の中堅・大規模事業所向けSIPサーバーに焦点を当てる。

PBXの基本機能は必須

レガシーPBXの置き換えを狙い、既存大手4社を相手にする以上、高信頼性の実現と、PBXの多岐にわたる機能のサポートが大前提となる。

スカイウェイブのケリー社長は「1年前までは、国内企業のほとんどが単純にPBXをIP化するという考え方だった」と語る。このため同社は、主要パートナーである日立インフォメーションテクノロジーやNECネットウェアの協力を仰ぎながら、PBX機能を向上させてきた。

日本コムシスはIP電話ソリューション「comsip」用のSIPサーバーとして、ユニーク・リンクの「OfficeWizard」を

採用している。ITビジネス事業本部ソリューション部の遠藤はIP電話オーナーは、「3年前に初めて見た時には、すでに多くのPBX機能を実現していた。他のシステムと連携することなく、ここまで豊富な機能を搭載している製品は、現在でもあまりないのではないか。特に、日本のオフィス独自の「島」で使うさまざまな機能をサポートしていた点を評価した」と採用理由を語る。

だが、課題もあった。「各機能の性能がまだ荒削りだった」のだ。そこで同社は、社内の1部署に試験導入し、実際に運用しながら、メーカーと共同で改良を重ねた。

製品は04年8月に完成。千葉県の実験市役所がファーストユーザーとなった。

NTTコムウェアは、次世代ネットワークソリューション「NEXIPT」を展開中で、大規模事業所向けにIPテレフ

ォニーシステム「ビジネスコミュニケーションSS70V」を提供している。

同社は元々、キャリア向けに製品開発していた。レゾナント・ソリューション事業本部NEXIPTソリューション事業部ソリューションSE部の高田敦子ソリューションプロデューサーは、「信頼性、冗長性、音声品質等のすべてにおいて、キャリアグレードを実現しているのがSS70Vの最大の特徴」と語る。ユーザーに必要とされるほとんどのPBX機能も、販売を開始した02年初頭の時点ですべてサポートしていた。このため、「電話の品質や安定性にこだわるユーザーに多く採用された」という。

動き出したN900iLの商談

電話としての安定性や豊富な機能が求められていたSIPサーバーへのニーズが大きく変化し始めたのは05年に入ってからだ。スカイウェイブのケリー社長は、「IP化にはそれなりの投資が伴う。だが、直収電話サービスの登場もあって、通話コストが劇的に下がるわけではないことが分かってきた。2～3割のコスト削減では、IP化のリスクのほうが大きいと判断するユーザーが増えた」と説明する。このため、検討だけに留まる商談が増えたという。つまり、プラスアルファの付加価値がないと、導入に踏み切らなくなったのだ。

だが、ちょうどよいタイミングで追い風が吹き始めた。04年12月に市場投

図1 comsipのシステム構成例

