

企業の投資意欲が回復 大手のIP化率は100%へ

PBX/ビジネスホン

明暗がハッキリした両市場 モバイルセントレックスが鍵に

2005年度に400億円を割り込むと見られていたPBXの国内市場は、期首の悲観的な見方ほどには落ち込まず、情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)の「2006年度通信機器中期需要予測」によれば426億円に留まった。だが、04年度の437億円からは2.5%減という結果だった。

要因は中・大容量機種が大幅に減少した点だ。大型案件の需要減や再開発地域での需要が一段落したことが背景にあると見られている。

これを受けて始まった06年度は、CIAJの予測では前年度比ほぼ横這いの428億円となっている。「大容量機種は引き続き減少するものの、小・中容量機種が微増の傾向を示している」とCIAJでは説明している。実際にこのクラスのIP-PBXを販売しているパナソニックCCソリューション

ズ・事業戦略グループの宮腰屋訓グループマネージャーは「企業の導入意欲が旺盛で、昨年度以上のビジネスになっている」と語っている。

VoIPの普及率は100%へ

IP-PBX、VoIPゲートウェイ(GW)、IP電話機で構成される「VoIP対応装置」は、06年度は306億円との予測であり、PBX全体に占める割合は71%に到達する見込みだ。

言うまでもなく、現在のPBXはリプレースを中心とした市場であり、再び5年以上のスパンを睨んで導入する企業が多い。このため、IPに見向きもせず、完全なレガシーPBXを選択するユーザーはほとんどいない。現在はIP化に消極的でも、大抵は将来対応できるよう、ハイブリッド型のPBXを選択する。

Point!

PBX市場は400億円台前半ではほぼ横這いに。だがVoIP対応装置が占める割合は徐々に大きくなり、2011年度には100%に達する

ビジネスホン市場は不振にあえぐ。悪徳訪問問題や直収電話の普及が大きな要因。特にIP化の進展は大幅に遅れる見込み

鍵は両市場とも「モバイルセントレックス」。キャリアのデュアル端末が出揃えば激しい競争が期待できる

IP化を図る企業でも、最初からフルIPシステムを導入するところは少ない。「試験的に一部の部署で導入し、効果を確認してから拡充する提案が一番受け入れられる」と複数の通信系ディーラーが口を揃える。その際、既存のレガシーPBXを活かしながら安価にIP化が図れるVoIP-GWが根強い人気を誇っている。

日立コミュニケーションテクノロジー(日立コム)企業ネットワーク事業部事業企画部の山崎貞二主任技師は今後の市場について、「通信事業者のIPセントレックスサービスがある程度普及し、IP-PBXの台数は減少しそうだ。だが、金額ベースではIP電話機やVoIP-GWなどがその分をカバーし、全体としてはほぼ横這いになり

図1 PBXの国内市場予測

