

巧(07年4月1日に「ASP」から社名変更)

特集 3

商・材・研・究

中小事業所向けSIPサーバー

オールインワン型商品が続々登場 多様化するニーズへの対応がカギ

SIPサーバーにはPBXから発展させた製品以外にも、ネットワーク機器メーカー等がSIPを基に開発したソフトウェアベースの製品がある。IP化が進展せず中小向け市場は停滞気味だが、現状打開に向けて意欲的な新製品が次々と生み出されている。

大企業におけるVoIP対応機器の導入が進み、大規模事業所向けIP-PBX市場が成熟してきたことで、大手メーカー各社は徐々に、未だ開拓されていない中小事業所へと目先を移し始めている。NECが2006年7月から販売を開始した「UNIVERGE OneMillionソリューション」は、その好例だ。

また、05～06年度不振に陥ったビジネスホンメーカーも、当然巻き返しを狙っている。この市場では今年度も、さまざまな新製品が登場するだろう。

とはいえ、中小事業所向けIPテレフォニーの市場は低迷中だ。従来IP-PBXやSIPサーバーは、レガシーシステムと比較した通信コスト削減

効果を最大のアピールポイントとしてきた。しかし、もともと通信コストの少ない中小企業では、既存の電話システムへの不満は少なく、IPベースの商品の導入は思うように進んでいない。

市場には、大手PBXメーカーやビジネスホンメーカーが従来のレガシーシステムから発展させてきたIP対応機器のほか、近年になって市場に参入したプレイヤーがSIPを基に開発したSIPサーバーがある。

そうしたメーカーはどのような製品展開で、市場への切り込みを狙っているのか。製品動向を追うとともに、各社の販売戦略について見てみることにする。

新規オフィスへの導入狙う

レガシーシステムからの置き換え

ではなく、スタートアップ企業、あるいは小規模拠点の新規開設時などの需要を狙って開発されたのが、加賀電子のオールインワンサーバー「Selaza」だ。

商品の性格を一言で表せば、「ビジネスホン機能が搭載されたブロードバンドルーター」。最大で5台のIP多機能電話機と、G3FAXが1台接続可能と、シンプルな構成にまとめている。多機能電話機2～3台と合わせても10万円台で導入が可能だ。

保留・転送等の基本的なビジネスホン機能を搭載し、NTTコミュニケーションズの「OCN .Phone Office」、アイエフネット、フュージョン・コミュニケーションズのIP電話サービスに対応。そのほか、PCはもちろん、ドアホン、電子錠、Webカメラ、複合機のプリンタ部との連携が可能で、SOHO/小規模オフィス内の情報機器をすべてLAN配線でまとめることができる。

加賀電子・システムソリューション事業部通信機器営業部技術サポート課の太田博之課長は、「電話設備工事を行う必要がなく、ユーザーが低価格で購入して、自分でLAN配線からセットアップまでできる商品として開発した」と語る。

電話機の設定もすべてPCの画面から行うことが可能で、取扱説明書と「セットアップガイド」に沿って、ユーザー自身が電話番号の登録や、発着信確認まで完了できるようにして



IP電話システム「AsterTel」。左から、小規模事業所向けIPテレフォニーサーバー「AT-2000」、Asterisk対応電話機「Sirius2000」、カラー液晶搭載ワイヤレスIP電話機「AC-P204S」

いる。「訪問設定サービスも行ってはいるが、ルーターの設定ができる人であれば大丈夫(太田氏)という導入の手軽さが、Selazaの最大の特徴だ。WAN経由でのリモートメンテナンス機能も搭載し、手離れのよい商品となっている。

導入にかかる手間を「電話工事」ではなく「設定」と言い切るレベルにまで簡略化したことで、Selazaはいわゆる通信系ディーラーでの間接販売には適さない商品になっている。

「これから起業する人に、ぜひ活用してほしい商品。団塊世代の退職を控えている現在は、潜在的な需要も大きいはず」と語るのは、加賀電子・システムソリューション事業部通信機器営業部営業課リーダー安木万喜氏。その狙いどおり、オフィスレイアウトとオフィス家具の販売を手がける広文堂での販売が伸びているという。同社の「オフィストゥデイ神田

店」ではSelazaのデモコーナーを設置。オフィス新設・移転時にシンプルな通信環境を構築できる情報機器としてSelazaを販売している。

平行して、4月末にはSelazaのWebサイトのリニューアルも準備している。「ビジネスホンの置き換えは、あまり期待していない。あくまで新規需要の開拓を狙う」と安木氏。ビジネスホンメーカー各社も小規模事業所向け商品の販売には苦戦しているが、通信系ディーラーという既存の販売ルートではない、直販やオフィス家具販売店を活用した新たな販売手法で市場開拓に挑もうとする同社の取り組みがどのような成果を挙げるか、注目される。

IPのコストメリットを追求

加賀電子が現在準備を進めているWebサイトでの直販をすでに昨年からは始めているのが、オープンソー

加賀電子
SOHO向けIP電話システム「Selaza」

