

Part2 NEC「Spherical」が切り拓く新領域 SOA化で遂に始まる業務連携

NECの次世代UCソフトウェア「UNIVERGE Spherical」は、これまでの国内ベンダーのUCとは発想が大きく異なる。SOA型のアプローチで従来の限界を超え、いよいよ業務連携を本格化させる。 文 太田智晴(本誌)

2007年夏に米Sphere社を買収して以後、NECのロードマップに「次世代UCプラットフォーム」として紹介されてきたSphereが、遂に市場に姿を現した。5月8日、NECは満を持してUCソフトウェア「UNIVERGE Spherical」の国内出荷を開始した。

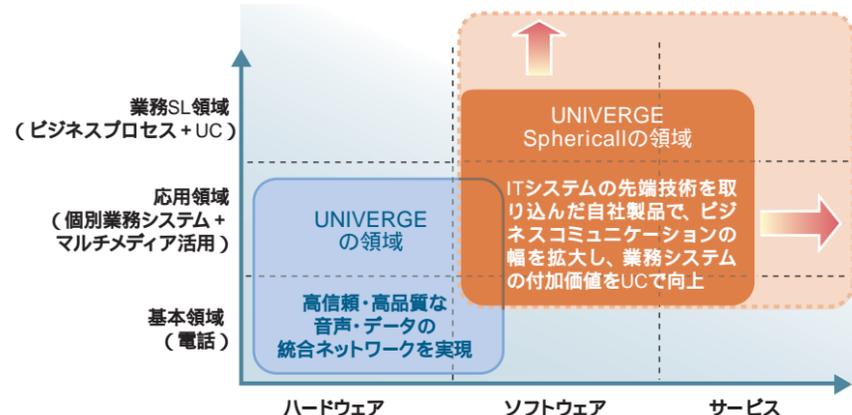
数千のPBX機能を備える同社のUNIVERGE SVシリーズには及ばないものの、SphericalもIPテレフォニーシステムとして十分な数百のPBX機能を具備している。そのため、Sphericalを「次世代IP-PBX」あるいは「次世代SIPサーバー」として捉えたい気持ちもやはり起こってくるが、このような見方ではその本質は見え

てこない。

NEC・企業ネットワークソリューション事業本部長の保坂岳深氏は、「我々が以前から提唱してきたIT・ネットワーク融合を本格的に進めるためのツールがSphericalだ。従来のUNIVERGEのような“電話”がベースのUCでは、どこかに無理が生じる」と話す。つまり、SphericalはPBXとは根本から発想が異なった製品である。

担う領域も従来のUNIVERGEとは大きく異なっている(図表2-1)。基本領域である“電話”は、今後もSVシリーズをリプレースしていく製品という

図表2-1 UNIVERGE Sphericalの位置付け



位置付けではない。「業務ソリューション」という、まったく別の領域を広げていくのがSphericalだ(保坂氏)。

それでは一体、Sphericalとは、どのような特質を有した製品なのだろうか。1つずつ解きほぐしていくことにしよう。

徹底的なオープン思想

外観からいくと、Sphericalは専用ハードウェアを持たない完全なソフトウェア製品である。Windows Server 2003 SP2または同R2が載った汎用PCサーバー上で動作し、CPUやメモリーなどの基本スペックを満たしていれば、NEC製以外のサーバーでも当然大丈夫だ。

つながる端末についても、この“オープン”な思想は貫かれている。PBXでは通常、自社製の端末にしか基本的にはつながらない。だが、標準SIPを採用するSphericalでは、他ベンダーの端末とも容易に接続できる。

IPテレフォニーベンダーにとって電話機などの端末は、言うまでもなくきわめて重要な収益源だ。保坂氏も「正直、我々の端末が売れなくなるので厳しい面はある」と話す。また、機能数で見ても、ベンダーが独自に拡張したSIPのほうが標準SIPよりも優れている。にもかかわらずオープン

化を図ったのは、Sphericalが実現したい世界において、それが不可欠だったからである。

UCが目指すのは、固定電話機、PC、携帯電話、スマートフォンからハンディターミナル、POS、キオスク端末、受付システム、テレビ会議システムなど、多種多様な端末による統合コミュニケーションが実現された世界だが、当然これらの端末は1社のベンダーにより提供されるものではない。“自社端末”にこだわれば、できあがる世界は小さなものになってしまう。

多種多様な端末といかに簡単につながるようにできるか。これがSphericalの有用性を大きく左右するのであり、それゆえの標準SIPの採用でありオープン化なのだ。

他社製PBXとも連携

前述の通り、SphericalはPBXの



(左から)NEC 企業ネットワークソリューション事業本部長の保坂岳深氏、同事業本部第二企業ネットワークソリューション事業部長の平田英之氏、同事業本部企業ネットワーク事業企画部統括マネージャーの秋本富士夫氏

代替品として開発されたものではない。長い目で見れば、従来のSVシリーズの領域までカバーしていく可能性はもちろんあるが、現時点でそうした使い方をユーザー企業はあまりいないだろう。電話自体の機能については従来型のPBXのほうが上だし、今あるシステムをそのまま使ったほうがコスト面でも有利だ。

つまり、電話部分に関しては既存PBXとの連携が想定されているが、

実はこの部分もSphericalはオープンになっている。連携できるのはNECのPBXだけではないのだ。「NECのPBXなら『これだけいいことがあります』』ということはやっていく考えだが、コミュニケーションを統合するのがSphericalなわけだから、他社のPBXとも当然つながる」と第二企業ネットワークソリューション事業部長の平田英之氏は説明する。

このような戦略をとるのは、UNIVERGE専用ではSphericalの市場が広がらないからでもある。特にそれが顕著なのが海外。企業ネットワーク事業企画部統括マネージャーの秋本富士夫氏は「海外ではノーテルやシスコ、アパイアでも使えないとビジネスにならない」と話す。昨年夏から先行して海外ではSphericalの正式販売が始まっており、すでに他社製PBXとの連携例があるという。

国内においても、この戦略は変わらない。「Sphericalが今から作っていく新しい領域で、どんどん他社の“パーク”を取っていく」と保坂氏は意気込む。

ちなみに、海外ではすでに200システム以上の導入実績があるそう

図表2-2 SOAアーキテクチャに対応し業務システムと柔軟に連携できる

