

最先端のSIP対応システムを武器に VoIP提案で付加価値化を徹底追求

SIP対応のVoIPプラットフォーム製品「SHOUT」シリーズを提供するnet.com JapanとSIパートナーであるベルネットが、ブロードバンド事業者やISP向けのVoIPソリューションで積極展開を図っている。IP.net JAPAN2002のブースでも確かな需要の手応えを掴んだ両社は、ベルネット社内に構築したSIPネットワーク環境を活用し、ユーザー提案のさらなる強化を進める構えだ。

情報通信機器のシステム開発、販売・保守を中心に事業展開してきたベルネットは、ネットワークにおける音声・データ統合提案としてTDMからフレームリレー・ATM、そしてVoIPへと、新しい技術を取り込み着実な歩みを続けてきた。

同社は、VoIP関連ビジネスに関して、当初H.323ベースのネットワーク構築を手がけていたが、ハードウェアを主体とした、SIとしての独自性を出しにくい点に物足りなさを感じていた。そんな折りに出会ったのが、新しいVoIPプロトコルであるSIP (Session Initiation Protocol) をサポートしたnet.com社のVoIPプラットフォーム製品「SHOUT」シリーズだった。

同社は即座に、net.com Japanと販売代理店契約を交わし、社内にSHOUTシリーズをコアにしたSIPによるVoIPネットワークを構築した。ベルネット・情報通信システム本部長



ベルネット社内に構築されたSIPネットワークのデモ機

の島田直仁氏は、「今後のトータルソリューションシステムの商品化に向けたアプリケーション開発環境の構築と、SIPの持つ可能性を検証するのが狙い」と説明する。

オールインワンの機能と高い通話品質を評価

net.com社の「SHOUT」シリーズは、VoIPネットワーク構築に求められるさまざまなコンポーネントを集約したオールインワン型のシステム。第一弾となった「SHOUT1100」は、分散型のシステムアーキテクチャと独自のVoIPプロトコル (BSP) を採用し、SS7信号網との接続や、SHOUT1100同士を直接接続した閉域網の構築を可能とした。

また、「SHOUTscript」、「SHOUTgate」、「SHOUTbill」、「SHOUTvue」、「SHOUTwatch」、「SHOUTbuilder」などの豊富なオプションソフトウェア群も揃えた。

net.com Japan・日本統括営業マネージャの橋本清治氏によれば、「SHOUT1100は、VoIPによる付加価値サービスを容易に実現するシステムとして一定の成果をあげることができた」という。しかし、市場ではH.323プロトコルを採用する向きが強く、さ



らにSIPという新しいトレンドも見えてきていた。そのため、ユーザー側のメリットを考えれば、メーカーとして異なるプロトコルのネットワークでも相互接続性を確保していく必要があった。

そこで同社は、SIP、H.323、BSP間のプロトコル変換機能を提供するゲートウエイ装置「SHOUTlink」をラインナップに加えた。

そして、今年3月にリリースした最新機種「SHOUT2500」は、SHOUT1100の多彩な機能を継承しつつ、回線密度を向上させ、2UでPRIを最大32収容できるスケーラビリティを実現。加えて、SHOUTlinkのプロトコル変換機能も統合し、より中身の濃い「オールインワンシステム」に仕上がっている。

ベルネット側も、SHOUTシリーズに対して、オールインワンで多彩な機能を実現している点と、通話品質のよ

さを高く評価する。加えて、島田本部長は、「海外ベンダーは一般的に国内のサポート力が弱いのが、net.comはトラブルがあれば即日対応してくれる」と、ベンダーとしての信頼感を強調する。

IP電話サービス市場を狙い 自社内環境でデモ提案

ベルネットでは、VoIPソリューション推進の一環として、SIPネットワークに不可欠なSIPプロキシサーバーに関して英Ubiquity社とも販売代理店契約を結んだ。これを機に、net.comとUbiquityの製品をパッケージ化した「VoIPトータルソリューション」の提案に本腰を入れ始めている。メーンターゲットは、このところIP電話サービスの提供が相次いでいるADSL・CATV・ISP事業者および第一種通信事業者に対して、音声のIP化だけでなく高付加価値のIPテレフォニーサービスも具現化できる提案内容がベルネットの強みだ。

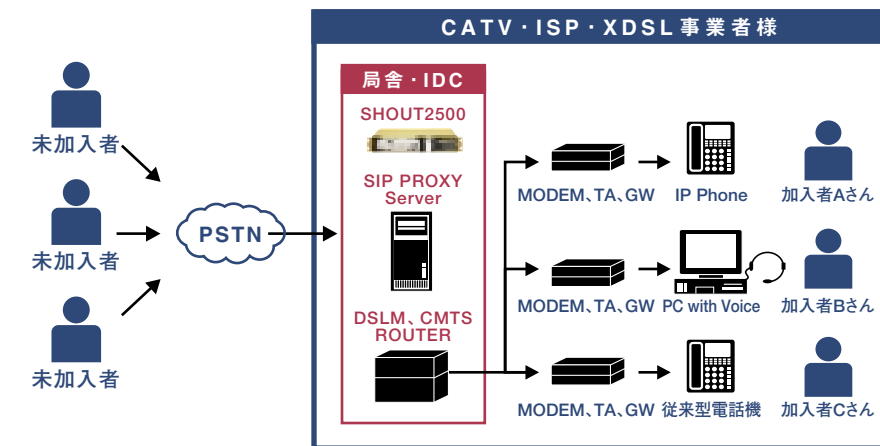
実際、IP.net JAPAN2002では、net.com Japanのブースで紹介したソリューションに多くの通信業界関係者が注目したが、なかでもサービス事業者の関心の高さが際立っていたという。

また、ベルネットはユーザー提案に際して、自社のネットワーク環境を「デモセンター」として活用している。

本社分室に設けられたセンターには、net.com社のSHOUTシリーズとUbiquity社のSIPプロキシサーバー、電話端末としてSIPホン、既設PBXの多機能電話機などが設置されており、エンド・エンドでのVoIP通信やIP・一般公衆網間での通話を体験できる。

さらに、IPテレフォニーによる多様な付加価値も実演される。例えば、IP

ベルネットが提供するVoIPソリューションのイメージ



ネットワーク上で提供される転送機能。SIPホンにかかってきた電話を、PBXの多機能電話機や携帯電話に着信させることができる。こうした機能の設定はWeb画面で行える。通信事業者からみれば、利用者側がWeb上で契約メニューや課金プランの変更、各種付加サービスに関する設定変更、料金明細の確認等々を自由に行えるというメリットを提供できることになる。

さて、ベルネットでは通信事業者向けのビジネスを積極展開する一方で、企業ユーザーへの提案でもすでに芽が出始めており、「ある大規模コールセンターに対して、予約受付業務へのVoIPネットワーク活用を提案し、今年9月の稼働に向けてシステム商談が進んでいる」(島田本部長)という。

システム構築からCASPへ VoIPビジネスは飛躍する

ベルネットが展開するVoIPビジネスは、通信事業者や企業向けのネットワーク構築という側面だけにとどまらない可能性を秘めている。

そのキーワードが「CASP」だ。「これは「Communication ASP」——音

声を中心としたコミュニケーション機能をIP上のアプリケーションとして提供する事業者を指すもの」と、net.com Japanの橋本マネージャーは説明する。

例えば、ISPなどがIP電話サービスを提供する場合、センター側のシステムをCASPにアウトソーシングすれば、サービス立ち上げにかかる時間やコスト、システム運用の負荷を軽減できる。また、企業ユーザーは、社内に設置してあるPBXの機能を、CASPが提供するIPネットワーク上のサービスとして利用できるようになる。

ベルネットは、自社に構築したセンター設備を活用することで、CASPへと飛躍することができるわけだ。

「市場に強い追い風が吹いている今年が勝負。一気に実績を伸ばしたい」と、島田本部長は顧客獲得に向けた強い意気込みをみせている。

お問い合わせ先

ベルネット株式会社
情報通信システム本部

TEL : 03-5275-9239 FAX : 03-5275-9259
E-mail : nshimada@bnc.co.jp
URL : http://www.bnc.co.jp
発売元 net.com Japan Inc
URL : http://www.promina.co.jp/SHOUT