

## インフォエス e-Gateway

ISDN I/Fを装備し低コストでIP電話を実現  
2004年度はSOHO/コンシューマー向け製品も視野にインフォエス・事業部門担当  
小林 資弘 取締役ITCネットワーク・ソリューション  
ビジネス第二部  
花嶋 志郎 部長代行

高い技術力が評価され、VoIPゲートウェイ「e-Gateway」の市場投入から約1年でおよそ4000台の導入実績を得たインフォエスが、さらなる飛躍を目指してITCネットワークと業務提携。同社の販売・サポート力と新製品の投入で2004年度は売上高20億円を狙う。

VoIP関連機器の開発・製造を行っているインフォエスが、2003年9月、ITCネットワークと業務提携し、中小・中堅企業向けブロードバンド対応VoIPゲートウェイ「e-Gateway」の本格展開を開始した。

インフォエスがe-Gatewayを製品化したのは2002年10月で、12月からパートナーへのOEM供給という形で開始し、順調に実績を重ねた。2003年5月には従来の約3分の1にコンパクト化した「2号機」を投入し、省スペース化のニーズにも対応。11月末現在で約4000台を導入した。e-Gatewayが法人ユーザーに受け入れられた要因には、ISDNインターフェースを装備、SIPサーバー機能(電話帳機能)を標準搭載、があげられる。

ではISDNインターフェースを2ポート装備したことで、既存のビジネスホン、PBXをそのまま生かして、少ない投資でIP電話サービスが利用できるようになる。拠点間通話無料はもちろんのこと、フュージョン・コミュニケーションズの「FUSION IP-Phone」にも対応したため、一般固定電話への通話も全国一律3分8円で利用できる等、通信費の大幅な削減が実現できる。

インフォエス・事業部門担当の小林資弘取締役は、「導入の翌月からコストダウン効果ははっきりと出るので、お客様に非常に喜んでいただける」と語る。導入効果の具体例をあげると、20数拠点を持つユーザーの拠

点間通信費が月額で約4分の1に削減できたほか、拠点を持たない中小規模ユーザーの一般固定電話への通話も約45%の削減を実現している。小林取締役はさらに、「まず一部の回線をIP電話化して試し、効果を確認してから回線数を増やすという方法も取れるので、IP電話の品質等に疑問を持っているお客様も導入に踏み切りやすい」と説明する。

については、中小企業では、既存の外線番号だけでなく、内線番号もそのまま使えるかどうか製品選択の大きなポイントになる。e-Gatewayは、SIPサーバー機能により内線番号の設定が自由に行えるため、従来の番号がそのまま継続して利用できるというわけだ。

## ITCNの販売・サポート力を得て市場で確固たる地位を獲得する

冒頭で述べたように、インフォエスはe-Gatewayのさらなる販売拡大を目指し、ITCネットワークと提携した。その理由を小林取締役は、「当社は技術系のメーカーなので、どうしても販売面での弱さは拭えなかった」と説明する。また、これまではOEM供給が中心で、ブランド名もOEM先のものだったため、インフォエスというメーカー名とe-Gatewayというブ

e-Gateway



ランド名はあまり知られてはいなかった。このため、ITCネットワーク・ソリューションビジネス第二部の花嶋志郎部長代行は、「まず、メーカー名とブランド名を前面に押し出して認知度を高めていきたい」と語っている。

ITCネットワークは、伊藤忠商事の携帯電話流通事業の物流業務を請け負う子会社として97年8月に設立した。2002年4月には伊藤忠商事の携帯電話流通事業をすべて移管し、販売だけでなく、携帯電話の設定等のサポートまでを手掛けている。また、社内ソリューションビジネス部門を設立し、携帯電話以外のビジネスも視野に、今後巨大化が見込まれるIP電話事業への参入を決めた。

IP電話事業のパートナーとしてインフォエスを選択したのは、実際にユーザーとして自社で利用し、技術力の高さを評価したからで、花嶋部長代行は、「インフォエスの技術力がわれわれの販売・サポート力が加われば、マーケットで確固たる地位を築けるのではないかと思った」と決断に至った理由を語る。具体的な役割としては、「携帯電話流通事業で培った設定・回線取次のノウハウや当社のインフラを提供することで、お客様から見れば迅速かつ安心して導入することができる」という。

ITCネットワークは現在、一部で販売

活動を開始するとともに、事業体制の強化に努めている。まず、社内体制としては営業人員の拡充とともに、インフォエスの協力を得て、営業マンの教育も積極的に行っている。

また、販路拡大という意味では、代理店パートナーの募集も行っていく。花嶋部長代行は、「現在は少ない営業部員で、これまで携帯電話販売で築いてきたルートに対して1件ずつ営業を行っているが、非常に効率が悪い」という。そこでパートナーを募集するというわけだ。メインターゲットは電話設備工事業者で、「携帯電話が中心だったわれわれがルートを持たない販路を補ってほしい」と期待を寄せる。

販売パートナーには、設置のしやすさ、サポートのしやすさをあげ、「売りやすい商品」という点を訴求していく方針だ。具体的には、設置面ではISDN(S/T点)インターフェースのため、PBX・ビジネスホンを設置するのと同じ感覚で行える。また設定に関しては、ITCネットワークがサポートを行う体制にしている。さらに導入後のサポートについては、e-Gatewayには「リモート監視機能」が付いており、QoSと回線状況をモニタリングできるため、障害の原因の切り分けが可能。このため、原因が回線側にある場合は現地へ赴くことはしないですし、サポートの負担を軽減できる。

## 暗号化ソフトを組み込みセキュリティ対策も万全

ITCネットワークという強力なアライアンスパートナーを得たインフォエスは、製品の機能強化、ラインナップ拡充にも注力していく。

小林取締役はまず、「今後のIP電話で重要になるのはセキュリティ」と語る。同社では暗号ソフト開発のメテオラ・システムが開発したソフト「TSW」をIP電話システムに応用し、通信の安全性を高めるとともに音声の途切れ問題も解決した。このソフトをe-Gatewayに組み込んで提供していく方針だ。

ラインナップ面では2つのアプローチを用意している。1つめはPRIタイプで23回線同時利用が可能な製品を2004年前半に投入する。現在のBRIタイプで4回線利用モデルも、複数台にそれぞれIPアドレスを割り当てることにより利用回線数を増やすことができるが、より多回線対応モデルへのニーズも多いため、それに応える製品を投入するという。

もう1つはSOHO/コンシューマーにも目を向け、家庭の電話機やFAXに接続してIP電話サービスの利用を可能にする「e-Gatewayライト」を準備。こちらも2004年前半に市場へ投入する予定だ。ITCネットワークの花嶋部長代行は、「SOHO/コンシューマー向け製品は、われわれの強みである量販店への販売ルートを最大限に利用できるのも、是非対応していきたい」と豊富を語る。

これらの新製品と両社の強みを生かした販売戦略で、インフォエスは2004年度のVoIP事業で20億円の売り上げを目指す。

お問い合わせ先

## ITCネットワーク株式会社

ソリューションビジネス第二部  
〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-1-1  
中目黒GTタワー10F  
TEL : 03-5773-2658  
IP PHONE : 050-5505-4640  
e-mail : eGateway@itcnetwork.co.jp  
URL : http://www.itcnetwork.co.jp/