特集1

2003年度 通信市場予測

景気低迷の真っ只中で苦境に喘ぐ通信業界。IP・ブロードバンド・モバイルの融合という次世代通信の姿は見えているが、これをどう実需に結び付けていくかが業界全体の大きな課題となっている。2003年度通信市場の見通しと次世代市場に向けたビジネスを変化を探った。

Part 1 座談会

IP化に飲み込まれる電話ビジネス 問われる収益確保のメカニズム

＜出席者＞
NECネットワークス
企業通信システム事業部
都筑一雄 事業部長
シスコシステムズ
アライアンス&テクノロジー本部
大和敏彦 CTO兼本部長
日本テレコム
法人事業本部ソリューションマーケティング第1部
岡 知子 部長
（司会 編集部 関哲彦）

深刻化する不況の中で、企業のネットワーク投資は滞り、キャリアの設備投資も冷え込んでいる。

ベンダーの競争激化によって通信機器・サービスの価格低下が進む一方、IP関連の新規需要はまだ十分顕在化しないため、通信ビジネスの環境はことさら厳しい状況にある。

この苦境をどう乗り切るか――。NECネットワークスの都筑一雄氏、シスコシステムズの大和敏彦氏、日本テレコムの岡知子氏に今年の通信市場の展開を予測し、通信ビジネスの打開策について話し合ってもらった。

VoIPが企業に入り込む

――不況長期化の中で、通信業界にも構造的変化が表れています。まず、最近の市場の変化、通信ビジネスのトレンドについて現状をどう見ていますか。

都筑　昨今、急速に高まっているのが企業の情報システム部門のアウトソーシングのニーズです。

データセンターによるホスティングといった部分的なものから情報システム全体の運用代行までさまざまな形態がありますが、多くの企業では設備などの資産を極力減らしキャッシュフローの改善に取り組んでいることから、アウトソーシングの傾向は当面続くと思います。

実際の受注案件は大企業が中心ですが、今後は情報システムの運用に大きなリソースを割けない中小企業ユーザーのほうがニーズが高まってくるのではないでしょうか。

アウトソーシングのニーズに対応するためには、1社で提供するのか、提携するのかさまざまな方法がありえますが、ユーザーから見てサービスから機器まですべてトータルに提供できる仕組みが必要になっています。

もう1つ、話題になっているのがVoIPの分野です。当社では、IPネットワーク上で電話システムを構築できるIP-PBXを販売しており、認知度が高まるにつれ順調に実績が上がりつつあります。

大和　確かに、050で始まるコンシューマーへのIP電話サービスが話題になっていますが、企業のネットワークでも、VoIPが広がりつつありますね。

当社はVoIPの技術を活用しLANなどのIPネットワークに電話機能を取り込むIPテレフォニーを販売しています。

当社のIP電話端末のワールドワイドの実績はすでに100万台を超えており、急速にVoIPが普及しつつあります。

岡　当社でも、IP-VPN上においてVoIPで拠点間の内線網を構築できるサービスを提供しており、企業ユーザーの関心が高まってきたと感じています。ただし、実際の導入となると、一部の先進ユーザーを除けば、多くの企業にとってはまだ様子見の段階だと思います。

多くのユーザーに使ってもらえるようになるためには、内線電話番号の表示など従来からPBXに搭載されているさまざまな付加機能を自由に使えるシステムが必要なのではと思っています。

都筑　VoIPが実際に使われ始めたことで新たな課題が具体的に見えてくる段階に入ったのでしょう。

社内LANの環境では通信品質を維持しやすいので問題はないので

IP-VPN
キャリアの閉域IPネットワークを活用し、ラベルスイッチング技術であるMPLS（Multi Protocol Switching）等を用いて企業ユーザーのイントラネットやエクストラネットを構築するサービスを指す。

Photo Colage/ Daddy's Home