

# PBXよりもビジネスホンが危ない SOHOに迫るセントレックス台風

パート3では、IPセントレックスによって今後の通信機器ビジネスがどのように変化していくかを見ていこう。

まず、企業ユーザーの規模別にPBXとビジネスホンを当てはめた形で、IPセントレックスのインパクトを整理してみる。

## 大手企業

基本的に多数の拠点を結ぶ社内ネットワークを構築していることを考えると、今後も引き続き、IPセントレックス提案の有効ターゲットになる。TCO削減策としてアウトソーシングニーズも高いことから、ユーザー側の関心もさらに高まるだろう。

ただし、PBX機能やアプリケーション連携によるIT武装という点で、キャリアのIPセントレックスサービスは「どこまで対応できるか」が鍵になる。むしろ、自営設備による企業内セントレックスのほうに注目が集まるものと見られる。

また、主要拠点に関しては構内に閉じた通信も多いため、引き続き専用装置としてPBX(IP-PBX)が存続することも考えられる。一方で地域の出先機関等は、本社サイドのセンター装置に制御を任せる形で、既存のPBX・ビジネスホンを撤廃しフルIPによるリモート環境へ移行していく可能性も高い。

## 中規模企業

社内ネットワークを構築している企業はと同様の流れになるが、コスト削減効果が出にくい可能性がある。従来の機能・使い勝手に対する“割り切り”も難しい規模のため、構内設置を選択する傾向が強いと考えられる。単独事業所の企業についてはなおさら、現段階ではセントレックスのメリットを享受しにくい環境といえる。

## 小規模企業(SOHO)

に記したように、企業ネットワーク

に何らかの形でつながっている企業は、センター側からの機能提供を受ける形で既存設備を排除していく方向が考えられる。また、単独事業所の場合は、現行のIPセントレックスサービスでは明らかに割高。しかし、「ビジネスホンのリプレースは総替え」が常識となっていることから、キャリア側の展開によってはフルIP化へシフトする潜在的な可能性は高い。

こうして見ると、IPセントレックスの影響を最も受けそうなのは、大手企業への提案、キャリア側のサービス強化の両側面で、小規模な事業所＝ビジネスホン領域ということになる。

実は、ビジネスホン市場ではVoIP化が進んできたこの間も、すでに本社サイドでの一括商談・受注が見られるようになり、地域の小規模拠点に納めていた設備が単一メーカーの製品に入れ換えられるというケースが少なからず出ている。従来、電話設備は各拠点で話を進め導入するケースが多かったが、IP統合という話になると、データ系も電話も同じインフラとして一括して決めることになる。すると、VoIP機器ではかつてのような相互接続性が実現されているわけではないため、複数メーカーの製品でシステムを組むのも難しいというわけ。こうした流れに、IPセントレックスが拍車をかけることになる。

## フリービットが口頭転送機能

ビジネスホンの主要マーケットであ

図 IPセントレックス化の可能性

