

——松田さんと言えば、東京ガスへのIPセントレックス導入で、IP電話ブームに火を付けた張本人ですが、**またしてもセンセーショナルな提案をされているそうですね。**

松田 今、私が目玉にしているのは「専用線の消滅」です。約1年前から「広域イーサネットやIP-VPNといった専用線をBフレッツに切り替えましょう」と提案し始め、非常に好評です。現在も約2400拠点と約1000拠点のネットワークを構築中です。

——従来の企業ネットワークの常識からすると大変な驚きですが、本当に大丈夫なのですか。

松田 まったく問題ありません。実は私が専用線の消滅と言い出したのは、お客様の要望がきっかけです。

メイン回線に広域イーサ、バックアップ回線にBフレッツを利用するお客様がいたのですが、あるとき広域イーサに障害が発生し、Bフレッツに切り替わりまし

た。そうしたら、お客様がおっしゃったのです。「バックアップのほうが速

いから、元に戻さないでほしい」と。そのお客様の広域イーサの帯域幅は1Mbps。一方、Bフレッツは測定すると30Mbpsも出ていました。お客様がそう言うのも当然でしょう。現在ではBフレッツをメイン、広域イーサをバックアップにしています。

われわれは専用線が企業ネットワークの主役と考えてきました。しかし、Bフレッツをよく観察すると、昔ほど落ちませんし、何より高速です。私は今まで広域イーサの普及にかなりの貢献をしてきたつもりですが、もう広域イーサ主役の時代は終わりです。これからの企業ネットワークは当然Bフレッツが主役になると思います。

コスト削減を明確に示せ

——現在のIP電話市場については、どう見ていますか。

松田 結論から言うと、IP電話のブームは完全に終わりました。先ほどの2400拠点と1000拠点のお客様も「IP電話は後回しでいい」とはっきり言います。なぜなら現在利用しているPBXが使えるうちは、IP電話にする必要がないからです。

もちろん、通信キャリアのネットワークがオールIP化するわけですか

キーパーソンに聞く

ら、今からレガシーPBXを導入する大企業はいません。次にPBXを更改する際は、当然IP電話を選択するでしょう。その意味では、自然に普及していくフェーズに入ったとも言えます。

——苦戦しているIP電話ベンダーやインテグレーターも多いようですが、あせる必要はないということですか。

松田 設備コストが安くなることを明確に示せば、じわりじわりと入っていくと思います。東京ガスさんがIP電話を導入した目的は、設備コストの削減でした。PBXを買うよりも、IPセントレックスのサービスと1万円のIP電話機を使ったほうが安い。それだけのことです。

ただ、今のIP電話ベンダーのやり方では、設備コストは安くなりません。特にLANの構築費用が高過ぎます。東京ガスさんのIP電話システムには2つ特徴があります。1つはデータと音声のLANを分けないこと。これは本来なら当たり前のことです。もう1つは、必要な機能と品質をもったスイッチであれば、ブランドにはこだわらないこと。東京ガスさんではLANを3階層に分けましたが、最上位の階層でも使ったのは十数万円のスイッチ。島ハブにいたっては1台6000円です。末端のスイッチにQoS機能がなくても音質は保証できると、しっかり検証したうえで導入しました。

ところが、多くのIP電話ベンダーの提案は、最上位のスイッチが100万円程度で、島ハブがPoEとQoS機能が付いて10万円といったものです。そして顧客には「QoS機能付きのスイッチを使わないと音質は保証できません」と話す。島ハブが1000台必要な大企業の場合、1台6000円なら600万円で済みますが、1台10万円だと1億円もかかってしまいます。

生産性は向上しない

——メーカーの場合、機器を売る必要がありますから難しい問題ですね。

松田 そこで最近、コスト削減ではなく「ワークス

タイルの変革」や「生産性向上」と訴えているのだと思いますが、数値化できる効果があるのか疑問です。

オフィスの生産性は、電話を使わずにメールで情報交換したり、Webで情報共有したり、ケータイでメールを閲覧することで向上したのであって、電話で向上したではありません。にもかかわらず、高価なサーバーや1台2～4万円もするIP電話機を入れて「生産性を向上させましょう」というのは間違いだと思います。

電話に関しては、興味深いデータがあります。総務省の統計によれば、電話の総通話時間は、毎年10%以上減少しています。携帯電話の通話時間も、1端末当たり年間約23時間でここ数年横ばいです。1日にすると、たったの4分弱です。ケータイは電話機ではなくメール機です。結局、電話は使われなくなっているのです。オフィスの生産性は、電話を使わないこ



とで向上したのです。

——では、IP電話ベンダーは何に注力すればいいのでしょうか。

松田 これから大事になるのは「端末」です。例えば、携帯電話は売上の大半がコンシューマーのため、エンタープライズを向いた端末がありませんでした。ウィルコムが「W-ZERO3」が1つ突破口を開きましたが、もっとさまざまな端末が出てきてよいと思います。ユーザーにとって重要なのは、選択肢の多様化です。

——東京ガスのIP電話システムの現在について教えてください。業界の中には「東京ガスの案件は失敗だった」という人もいますが。

松田 何を根拠にそう言うのでしょうか。2005年3月時点で、IP電話機とレガシー電話機合わせて約2万5000台がIPセントレックスに登録され、1日約3万コール使われています。その後も新設拠点にIP電話機が導入されています。

導入効果についても、東京ガスさんご自身が公表した通り、ネットワーク・コストを40%削減できました。当初計画の50%には届きませんでしたが、多大な成果が上がっています。

私が知りたいのは、生産性向上を目的にIP電話を導入した企業のその後です。本当に生産性は向上したのかどうか。東京ガスさんのように、後に続くユーザーのためにきちんと結果を数値で発表して欲しいですね。

(聞き手・太田智晴)

“IP電話ブーム”は終わった 次は広域イーサを消滅させる

東ガスショックの次は「専用線の消滅」。
IP電話ブームの火付け役を務めたNTTデータの
松田次博氏は今、広域イーサネットからBフレッツへの
リプレイス提案に注力している。

NTTデータ

法人ビジネス事業本部
ネットワーク企画ビジネスユニット長

松田次博氏