

# フルIP化は必至も移行速度は鈍化 NGN時代を見据えた準備が必要

電話のIP化の進展は、特に中小規模事業所で大幅に鈍化している。だが、NTTがNGNのトライアルを開始し、フルIP時代が見え始めた。通信系ディーラーは、それを見据えた準備を急ぐ必要がある。

「1年前はCIAJ 情報通信ネットワーク産業協会 市民間の調査会でも強気の市場予測を出していたが、今年度はここまで、期待したほどのIP化の進展はない」 日立コミュニケーションテクノロジー(日立コム)企業ネットワーク事業部事業企画部の山崎貞二主任技師はこう語る。

CIAJが1年前に発行した「2005年度通信機器中期需要予測」によれば、今年度の国内市場は、PBXが403億円、ビジネスホンが582億円。このうちVoIP対応機はそれぞれ299億円(74% = 占有率、以下同)、108億円(19%)という見通しだった。

だが、先頃発行された2006年度版では、PBXが428億円、ビジネスホンが513億円であり、VoIP対応機はそれぞれ306億円(72%)、31億円(6%)に修正されている(図1、図2)。

パナソニックCCソリューションズ・事業戦略グループの宮腰屋訓グループマネージャーが「IP-PBXは企業の導入意欲があり、前年度以上のビジネスになっている」と語るように、PBX市場は当初予測よりも若干上回る見込みだ。

だが、ビジネスホン市場は停滞。特にVoIP対応機が占める割合が、期初の19%から6%へと大幅に下方修正されている。つまり、多くの通信系ディーラーの主要顧客である中小規模事業所層のIP化の進展が大幅に遅れているのだ。

「ビジネスホンクラスの事業所は、IP化のメリットが出にくい。例えば“携帯電話/無線LANデュアル端末を利用したい”というような、明確な目的がない限り、なかなか移行しない」というのがメーカー各社の共通見解だ。

拠点数が少ない中小規模事業所向けにIP対応ビジネスホンを拡販するには、キャリアのIP電話サービスへの対応が不可欠だ。折りしも2006年春、NTT東西は中小規模事業所をターゲットにした光IP電話サービス「ひかり電話オフィスタイプ」を相次いで市場に投入。メーカー各社も迅速

に対応した。だが、ユーザー企業のIP電話に対する不安はまだ大きく、様子見の状態だった。そうしたなかで9月以降、ひかり電話の大規模障害が続発してしまった。このことが余計にユーザーを慎重にさせ、IP化の進展を大幅に遅らせる結果になっている。

## 二極化する通信系ディーラー

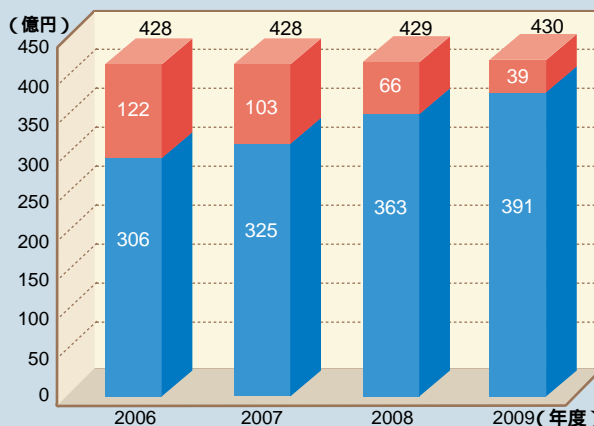
次に、通信系ディーラーのビジネスの現状を押さえておこう。

「通信系ディーラーのビジネスは二極化している」という話をよく耳にする。IPに精通したディーラーと、まだIPに取り組みしていないディーラーだ。

しかし、後者がビジネスで困っているかといえば、必ずしもそうではない。前述のCIAJの需要予測にも見られるように、レガシーPBX/ビジネスホンの仕事はまだまだあるというのが実情だからだ。

英工電機の井上剛毅社長は、「効率よくレガシーの案件を獲得しているディーラーが多く、当社もそういう仕事の手伝いをしている」と明かす。特に地方のディーラーの中にはかなり大きなレガシー案件を受注しているところもあるようだ。「古くからのディーラーは、そういうよい顧客を持つ

図1 PBXの今後3年間の国内需要予測



出典：情報通信ネットワーク産業協会「2006年度通信機器中期需要予測」