

2005年6月20日

株式会社 富士キメラ総研  
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町  
2-5 F・Kビル  
TEL.03-3664-5841 FAX.03-3661-7696  
URL : <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>  
広報部 03-3664-5697

## IPテレフォニー関連市場調査を実施

- IP電話機端末市場は2008年に315億円規模へ(対2004年比 256%) -

マーケティング&コンサルティングの(株)富士キメラ総研(東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 表 良吉 03-3664-5841)は、2004年秋にNTTドコモが出荷を開始したFOMA/無線LANデュアル端末が注目され、中堅・中小企業向けシステムやパッケージ製品の提供、ビジネスホニユーザにおけるIP化の進展など市場の裾野が拡大しつつあるIPテレフォニー関連市場についての調査を行った。その結果を調査報告書「2005 IPテレフォニー関連市場調査総覧」にまとめた。

### <調査結果の概要>

市場	2004年	2008年予測	08/04年
機器市場(8品目)	2,102億円	2,611億円	124%
サービス市場(4サービス)	283億円	5,829億円	2060%
周辺システム/サービス/アプリケーション市場(6品目)	501億円	646億円	129%
合計	2,886億円	9,086億円	315%

企業におけるIP電話は主に「コスト削減」のために普及してきた。VoIPゲートウェイが市場投入された当初は音声品質や信頼性に対する疑問から、試験的な導入にとどまっていた。その後、音声品質の改善など技術的な進展によりVoIPゲートウェイ導入による拠点間のVoIP化を図る企業が増加した。

IP-VPNや広域イーサネットといった従来の専用線に比べて広帯域のネットワークを安価に導入できるサービスが登場し、データと音声を統合しネットワークを共有することで通信コスト削減を実現するといった動きがVoIPゲートウェイ導入を急速に進めた。大規模ネットワークでの導入事例が増加した。

2003年後半からは、SIP(Session initiation protocol)サーバタイプのIPテレフォニーサーバ製品展開が各社から行われた。各ベンダは、IPテレフォニーをコスト削減にとどめず、音声とデータアプリケーションを連携することでワークスタイルの改善、業務効率化を図るシステムとして訴求、提案を進めてきた。しかし、コスト削減のように定量的に提示できるメリットとは異なり、業務の効率化といった定性的なメリットであることから導入効果が明確にならず、ユーザ側の意識の高まりは見られなかった。2004年後半から変化の兆しを見せ、ユーザ側のIPテレフォニー導入に対する期待が「コスト削減」から「業務効率化の実現」にシフトし始めている。きっかけとなったのは、2004年秋にNTTドコモが出荷を開始したFOMA/無線LANデュアル端末を活用したソリューションである。携帯電話機と内線電話機を1台に集約することによるコストメリットもあるが、それ以上に場所や時間にとらわれないコミュニケーション手段として効率的な業務が可能となった。こうしてユーザにとってメリットが明確なことから関心が高まっている。そのため、ハードベンダをはじめとして各社ではFOMA/無線LANデュアル端末を中心に無線IP電話端末、構内PHSシステムまで含めたモバイルソリューションの提案に注力している。

### <注目市場動向>

#### IP電話機端末(固定型・無線IP端末・ソフトフォン)

2004年 123億円      2008年予測 315億円(対04年比 256%)

固定型IP電話機端末は、既存の電話端末と比較して高価格であったことや操作性などの問題から試験的な小規模導入に限定されていた。しかし、端末の低価格化やIP電話の信頼性向上、認知度向上などにより、大企業などでの導入が進んだことで、2002年から市場は立ち上がりを見せた。一方ユーザ企業では既存の設備を利用して

IP化したいというニーズが強いため、既存電話端末のリプレースや事務所新設や移転などにより、IP電話機を導入するケースが多い。そのため、既存設備のリプレースに合わせて需要を伸ばしてきた。2004年度は、ユーザ企業による大規模導入が増加したことから好調に出荷数を伸ばしている。また各社の電話端末総出荷数に占めるIP電話出荷数比率が15～40%となり、前年度と比べてIP電話が占める割合が上昇している。

ソフトフォンについては、2004年度下期から需要拡大が見られる。固定IP電話端末や無線IP電話端末との連携より、ソフトフォンを電話としてではなく、コミュニケーションツールとして利用する動きが増えている。

無線IP電話端末は2003年度から徐々に市場が立ち上がり、2004年度には参入ベンダの増加によりさらに拡大した。しかし、ユーザー側で稼働しているケースはまだ少なく、導入しているユーザーは一部の先進企業のみである。FOMA/無線LANデュアル端末と違い内線専用端末であるため、構内PHSシステムが競合となる。将来的には構内PHSシステムの代替と期待されており、無線LANチップの開発次第であるが、2008年頃から市場は大きく変化していくと予測される。

#### IP-PBX

**2004年 631億円 2008年予測 745億円(対04年比 118%)**

IP電話の認知度や注目度は向上したが、ユーザの意識としては、コスト削減を目的とした導入が大半を占めた。また、景気低迷の影響から設備投資を抑える傾向が強くなり、既存設備との併用や既存のPBXのリプレース時にIP-PBXを導入するケースが多い。

2004年度にはユーザーニーズに変化が見られ、コスト削減を目的とした導入から、アプリケーション連携などによる業務効率化や利便性向上といった定性的効果を目的としたケースが増加している。特に2004年秋に登場したFOMA/無線LANデュアル端末を利用したモバイルソリューションは、導入効果が明快であるため高いユーザーニーズが見られた。モバイル以外にも、ベンダ各社は業務アプリケーションとの連携を強化しており、今後IP化によっていかに業務効率化を実現するかが重要となってくる。2005年度には、更に業務効率化などを目的とした導入の増加や、モバイルソリューションや中小企業での導入が増えると見られ、順調に市場は成長すると予測される。

#### 直収電話サービス

**2004年 89億円 2008年予測 4,450億円(対04年比 5000%)**

直収電話サービスは、2003年11月に平成電電が他社に先駆けてサービスを開始した。しかし、手続きの調整などから実質的な市場の立ち上がりは2004年度からとなっている。その後、日本テレコム、KDDIがサービスを開始した。各社ともに開始したばかりであるが、積極的な広告展開や営業展開を進めていることから、多くのユーザを獲得し始めている。2005年は更なる新規ユーザ獲得に向けて本格的な営業展開が行われる。法人市場でみた場合、通信コストを削減できる手段として「050」IP電話の選択肢があったが、「0AB～J」番号を利用できる上、通信コストの削減を実現できる直収電話サービスの採用が拡大することが見込まれる。使い勝手や品質面での優位性もあり、各社ではISDN対応を進めるなど法人ユーザの取り込みにも注力しており、特に中小企業での需要拡大が期待されている。

#### IPセントレックスサービス

**2004年 28億円 2008年予測 39億円(対04年比 139%)**

IPセントレックスサービス市場は、2003年から商用サービスが提供され市場が立ち上がっている。2004年は各通信事業者のサービスラインナップが出揃ったことから市場拡大が期待された。しかし、共用サーバーでのサービスが基本形態となっており、セキュリティに対する不安など課題もあるため、大手企業ではIP-PBXを導入するケースが多く、IPセントレックスサービスの採用に至っていない。

現在では、運用管理コストの削減といった観点から、情報システム担当の人員や予算に限りがある中堅規模以下の企業での導入が中心となっている。また導入形態としてはPBXレスでIPセントレックスサービスを活用しているケースは数%程度にとどまっており、拠点のPBXやビジネスホン、既存の電話端末をGWやTAで接続して利用しているケースが大半を占めている。企業側では、償却期間の残っているPBXを撤去してセントレックス化を図るといった考えはなく、PBXのリプレースとともに段階的なセントレックス化を行っていくスタンスが中心となっているためである。今後のPBXのリプレースに伴い、ユーザ企業ではIP-PBX導入による自営運用かアウトソーシングかといった選択を行っていくことになる。

<調査対象>

調査対象	品目
関連機器市場	IP-PBX、VoIP ゲートウェイ、IP 電話端末、構内 PHS システム、ビジネスホン、無線 LAN 機器、無線 LAN スイッチ / コントローラ、RADIUS サーバ
サービス市場	法人向け IP 電話サービス、IP セントレックスサービス、モバイルセントレックスサービス、直収電話サービス
周辺システム / サービス / アプリケーション市場	テレビ会議サービス / 多地点接続サービス、Web カンファレンス / Web カンファレンス ASP サービス、グループウェア / EIP

<企業事例編>

業種	調査対象企業
ハードベンダ	日本電気、富士通、日立グループ、沖電気工業、日本アパイア、シーメンス、アルパワイヤレスネットワークス、Meru Networks、サクサ、ナカヨ通信機、ユニデン、ネットツーコム、アイコム、アライドテレシス、プラネックスコミュニケーションズ、アレクソン
通信事業者	NTT コミュニケーションズ、東日本電信電話 / 西日本電信電話、KDDI、日本テレコム、フュージョン・コミュニケーションズ、NTTドコモ、ボーダフォン、平成電電
S I e r / P D X、ビジネスホンディーラー	エヌ・ティ・ティコムウェア、ネットマークス、ユニアデックス、日本アイ・ピー・エム、ネクストコム、NEC フィールディング、都築電気、日立電子サービス、日立情報システムズ、日商エレクトロニクス、住商エレクトロニクス、三菱電機情報ネットワーク、三機工業、ドコモエンジニアリング、キーウェアソリューションズ、エフティコミュニケーションズ、NJC ネットコミュニケーションズ、富士テレコム、東洋通信工業、第百通信工業、大幸通信、日本通信電送、ジャパンメディアシステム、高文、石渡電気

<調査方法>

富士キメラ総研専門調査員により参入企業・関連団体などへのインタビューを基本とし、社内保有データ、並びに外部関連情報などの補足活用によりデータの検証の上、体系的に調査分析した。

<調査期間>

2005年4月～2005年5月

以上

<p>資料タイトル：「2005 IPテレフォニー関連市場調査総覧」          体 裁：A4判 295 頁          価 格：97,000円(税込み101,850円)          調査・編集：富士キメラ総研 研究開発本部 第三研究開発部門          TEL:03-3664-5841 (代) FAX:03-3661-7696          発 行 所：株式会社 富士キメラ総研          〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2 - 5 F・Kビル          TEL03-3664-5841 (代) FAX 03-3661-7696 e-mail:koho@fuji-keizai.co.jp          この情報はホームページでもご覧いただけます。URL:<a href="http://www.group.fuji-keizai.co.jp">http://www.group.fuji-keizai.co.jp</a></p>
---