

2 0 0 6 年 5 月 2 2 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/
URL : http://www.f.c.r.co.jp/
広報部 03-3664-5697

法人向け I P 電話システム関連市場調査を実施

2 0 0 9 年度予測 法人ユーザーの業務効率、生産性向上の期待から

法人向け I P 電話サービスは 1, 2 3 0 億円、0 5 年度比 4 倍

法人向け I P 電話端末機器は 3 7 3 億円、0 5 年度比 2 倍

Web カンファレンス A S P サービスは 2 9 億円、0 5 年度比 3 倍

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、V o I P 技術の進展とともに企業ネットワークに導入が増え、法人向け市場が拡大している I P 電話システム関連市場について調査を行った。その結果を調査報告書「2 0 0 6 I P テレフォニー関連市場調査総覧」にまとめた。

調査では、法人向け I P 電話/ I P コミュニケーション関連の機器・システム 8 品目、サービス 5 品目、周辺システム/サービス/アプリケーション 6 品目の参入企業 4 0 社の取り組み状況や今後の事業展開、関連機器やサービス市場の動向を明確にし、今後の方向を把握することに努めた。

< 調査結果の概要 >

市 場	2 0 0 5 年度	2 0 0 9 年度予測	0 9 / 0 5 年度
機器・システム (8 品目)	2, 3 6 9 億円	2, 8 9 4 億円	1 2 2 %
サービス (5 品目)	1, 3 7 1 億円	3, 4 5 5 億円	2 5 2 %
周辺システム/サービス/アプリケーション (6 品目)	5 6 2 億円	6 6 0 億円	1 1 7 %
合 計	4, 3 0 2 億円	7, 0 0 9 億円	1 6 3 %

1. 機器・システムの動向

0 5 年度の I P 電話端末 (固定型 + 無線 I P 電話 + ソフトフォン + 3 G / 無線 L A N デュアル端末) 市場は、1 6 1 億円、前年に比べて 5 0 % 近い伸びを見せた。

特に大手企業のシステム更新は I P 化が前提となっており、今後 I P 電話システムは着実に浸透していくことが予測される。導入企業の I P 電話に対する意識が「コストメリット」から「業務効率化の実現」にシフトし始めている。0 4 年 1 1 月に N T T ドコモが出荷し始めた F O M A / 無線 L A N デュアル端末を契機に、内外線ともに 1 台のモバイル端末から、場所や時間にとらわれることなくコミュニケーションが出来て業務のムダが省ける効果がユーザーに評価され始めたのである。現在では、各メーカーとも無線 I P 電話端末や構内 P H S システムのモバイルシステムをユーザーのニーズ、環境にあわせて柔軟に提供しようとしている。

登場から 1 年以上、導入事例が増えるにともなって、各機器・システムメーカー、S I e r (情報システム構築業者) は無線 L A N 環境における音声通話のノウハウを蓄積し、機器・システムも安定した音声品質を備えつつある。0 6 年 7 月には、K D D I から 3 G / 無線 L A N デュアル端末が発売され、ポータブルも新製品を投入すると見込まれる。競合機種が登場により、ユーザー側の選択肢が増加し、低価格化が進む。ユーザーの用途、ニーズなどにより構内 P H S システム、音声定額サービスなどさまざまな方式の使い分けが進む。今後の企業向け I P 電話システムは「業務の効率化」、「生産性の向上」などを目指して、「3 G / 無線 L A N デュアル端末」、「無線 I P 電話端末」を中心に展開されると予測する。大手企業ではグループウェアと連携させ始めており、I P 電話、テレビ会議、ボイスメール、電子メールなど多様なコミュニケーションツールを統合し、個人の位置情報などのプレゼンス情報を元に効率的な情報伝達とコラボレーションを図る動きが期待される。

2. サービス市場の動向

法人向け I P 電話サービスは、0 2 年頃から提供され、加入者間や提携 I S P (インターネットサービス事業者) 間の通話料が無料になるというメリットをアピールし、加入者数を伸ばした。現状では、サービス投入が先行した 0 5 0 ・ I P 電話サービスの加入者数が圧倒的であるが、今後は、光 I P 電話サービスが本格的に普及する。光 I P 電話サービスは、番号体系が 0 A B ~ J である、緊急通報 (1 1 0 番、1 1 9 番等) に対応する、というメリットに人気があり、N T T グループが、加入電話 / I S D N サービスを光 I P 電話サービスに置き換えてこのサービ

を開始しているなどのためである。さらに今後、光IP電話サービスには050・IP電話サービスと同じ無料サービスのメリットが引き継がれると考えられ、050・IP電話サービスのメリットは年々薄れて行く。

直収電話サービスは、提供事業者が顧客のリプレースを中心に加入者を増やして行くが、NTT東西地域会社の回線や交換機への接続料金が値上がりする可能性がある。直収電話の需要が拡大するのはここ2～3年で、その後光IP電話サービスに置き換えられて行く。

内線電話端末としてモバイル端末を利用する方法には、モバイルセントレックスと構内PHSがある。モバイルセントレックスは、IP-PBXと連携するアプリケーションの利用がメリット、構内PHSは、通話品質の高さ、端末価格の安さをメリットとして利用されている。モバイルセントレックスは、KDDIの参入により06年度の市場拡大が期待されるものの、通話品質の一層の安定化が望まれる。構内PHSは、今後もシステムの安定性や低コストを強みに安定した需要を保って行く。

<注目市場動向>

1. 関連機器市場

IP-PBX

2005年度 883億円 2009年度予測 990億円(05年度比12%増)

IP-PBXは、内線電話回線として活用するため、LANと内線電話を一元的に運用でき、VoIP技術によりLANに直結するIP電話機の通信制御を行う。内線電話番号をIPアドレスに対応させ、従来型のPBXと同等の機能を実現しつつ、従来型よりも管理・設定が容易、集中管理機能により遠隔地のIP電話端末も制御出来るメリットがある。

05年度は883億円の市場規模となった。前年度後半から、コスト削減だけでなくアプリケーションとの連携などによる業務効率化や利便性向上を目的に導入するケースが増加し、今年度もその傾向が強まっている。また景気回復により企業の設備投資が上向いたこともIP電話導入を加速させている。

大企業では大規模案件が増加し、既存システムのリプレース需要も継続しており、中小企業の取り組みも進められている。現在、モバイルソリューションへのユーザーの関心が高く、IP化の大きな目的となっている。06年度はモバイル分野の動きが加速するため、その効果が期待される。

06年7月には、KDDIが無線LAN/3Gデュアル端末の発売を予定しており、ユーザーの選択肢が広がりさらに需要拡大が期待される。

IP電話端末(固定型・無線IP電話端末・ソフトフォン・3G/LANデュアル)

2005年度 161億円 2009年度予測 373億円(05年度比2.3倍)

IP電話機は、音声信号をVoIPパケットに変換し、転送する機能を持ち、LANケーブルが使用できるため、電話網とデータ通信ネットワークを一化できるメリットがある。

固定型IP電話機は最近ではSIP(マルチメディア通信規格)対応製品が増加し低価格化が進んでいる。この電話機は、05年度、数量ベースで前年比30%増、金額ベースで20%以上増と成長した。IP-PBX/IPテレフォニーサーバーの導入が堅調に伸びたこと、内線IP化が進んだことによる。

無線IP電話端末は04年に日本電気、沖電気工業なども発売し注目を集めた。しかし、構内PHSと比較して高コスト、安定性への懸念が残ること、3G/LANデュアル端末の登場などにより、伸び悩みも見られる。無線IP電話端末の05年度実績は39,000台、11億円となった。市場が立ち上がったばかりのため成長率は高いが、価格や機能面がネックとなり競合する構内PHSから置き換えが進まず、伸び悩んでいる。06年度には各社が従来製品から機能改善を図った新製品を発表すると見られ、06年度後半から07年度にかけて各企業の本格導入が増加して市場拡大が期待される。

ソフトフォン(パソコン組み込み電話)は04年度前半までは試験的な導入が多かったが、05年度より他端末と連携したコミュニケーションツールとしての利用が増加した。ハンドセットや他電話端末と連携することで操作性が向上したほか、高音質も実現した。

05年度からユーザー企業の内線IP化の動きが加速、今後も内線IP化が進む。国内企業の電話端末は数人で1台の電話機を共有する企業も見られ、今後モバイル化により一人一台が促されて、端末数の増加が見込まれる。

2. サービス市場

法人向けIP電話サービス

2005年度 300億円 2009年度予測 1,230億円(05年度比4.1倍)

IP電話サービスは、音声をIPパケット化して伝送するVoIP技術を使い、通信事業者などが所有するIP電

話網を利用して提供される電話サービスである。最大のメリットは、同じIP電話サービスのユーザー間やVoIP基盤を相互接続している事業者のユーザー間で通話が無料になることである。また、加入電話への通話料金が全国一律で設定されている(3分8円前後)ため、特に長距離通話料金の削減が実現出来るサービスである。

法人向けIP電話サービスは、ユーザー拠点内にVoIPゲートウェイやTA(ターミナルアダプタ)、IP-PBX、IP電話機などを設置して利用するサービスである。

当初、企業ユーザーの採用は進まなかったが、加入電話や携帯電話への発着信対応、IP電話サービス事業者間での相互接続などが進んで、企業ユースが検討されるようになった。NTT東西地域会社は、05年4月にそれまで大企業向けに提供してきた「法人向けIP電話サービス」の名称を「ひかり電話ビジネスタイプ」に改め、導入チャンネル数や基本料金を大幅に見直した。さらに、06年5月からは、「ひかり電話オフィスタイプ」の提供を開始して中小規模企業の利用にも対応する。

モバイルセントレックス(デュアル)サービス

2005年度 62億円 2009年度予測 400億円(05年度比6.5倍)

モバイルセントレックスサービスは、携帯電話を内線電話としても利用出来るサービスである。04年7月にボーダフォンが「Vodafone Mobile Office」の提供を開始し立ち上がった。携帯電話市場が飽和状態に向かう中、全体の約10%とも見られている法人市場をいかに拡大し、取り込むかが大きな課題となっている。サービス開始から2年弱が経過し、サービス内容やサービスラインアップに変化が生じている。NTTドコモは、デュアル端末利用型の他に、携帯電話単体型でのサービス提供を検討している。KDDIは、06年7月からデュアル端末利用型のサービスを開始するまた、ボーダフォンもデュアル端末利用型のサービス提供を検討している。

05年度は、携帯電話単体型及びデュアル端末利用型ともに大幅な伸びとなっている。携帯電話単体型では最小導入単位が引き下げられたこと、デュアル端末利用型では販売チャンネルが拡大したことや内線通話品質が向上したためである。06年度以降は、デュアル端末利用型を中心に市場が拡大していく。その理由は、内線通話が無料である、IP-PBXやSIPサーバーと連携した業務アプリケーションの利用が可能、直販以外の販売チャンネル(Sier、PBXベンダ等)が充実していることが挙げられる。

3. アプリケーション市場

WebカンファレンスASPサービス

2005年度 11億円 2009年度予測 29億円(05年度比2.6倍)

Webカンファレンスは、ソフトウェアベースのテレビ会議システムである。MCU(多地点接続)装置や管理サーバーとクライアントソフトウェアを使用してインターネットを介して会議を行う。専用端末ではなくPCを利用して手軽に導入できること、データ共有やグループウェアなどの業務システムとの連携が容易な点がメリットに挙げられる。また企業の状況に応じて柔軟なシステム構築が可能である。

05年度は、大規模導入が増加したこと、試験利用のユーザーが規模を拡大して本格導入したことから、金額ベースでは対前年度比35%増の高い成長を示した。ASPサービスは運用管理が不要であることや初期導入コストを抑えられるメリットがあり、中小規模企業の需要が多く見込まれる。

今後は、マスメディアなどでの紹介や、実際の導入企業が増加して、WebカンファレンスやTV会議システムなど映像コミュニケーションの必要性がさらに注目されよう。

<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> 2006年3月～4月

以上

資料タイトル:	「2006 IPテレフォニー関連市場調査総覧」
体 裁 :	A4判 289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 URL:http://www.group.fuji-keizai.co.jp/ URL:http://www.fcr.co.jp/