

OKIネットワークビジョン



執行役員
キャリア事業本部長
西郷 英敏

OKIは今、「新たなネットワークビジョン」を掲げ、通信事業の構造改革に取り組んでいる。新たなネットワークビジョンとは、今後3年間とその先の事業環境変化を見据え、今からOKIの通信事業として取り組むべき方向性を示したものである。

現在の通信市場環境に目を移してみると、固定ブロードバンド市場においては、光化は着実に進むものの、市場伸び率は緩やかに鈍化し飽和傾向を見せている。モバイル市場においても、携帯電話契約数が1億台を超え、純増数が成長期に比べて半減する等、成熟期の傾向が見られる。この市場環境の変化に伴い、通信キャリアおよびOKIを含む通信機器ベンダも次の展開に向けて試行錯誤を続けている状況である。しかし、このような環境下でありながら、世界的にはインターネットの拡大や情報・通信の技術革新は留まるところを知らず、通信市場全体的に見ると、近い将来の大変革の可能性を秘めている。

本文ではOKIネットワークビジョンについて解説し、今後の成長を目指した取り組みについて述べる。

OKIネットワークビジョンとは

OKIネットワークビジョンとは、2012年とそれ以降に、通信を利用する全てのお客様にどのような環境変化が起き、それに対してOKIはどのような形で貢献し、お客様の利便性を高め、一緒に成長していくのか、といった、将来に向けた通信事業のコンセプトを示したものである(図1)。具体的な取り組みとしては、『ネットワークサービス基盤と先端ユニファイドコミュニケーションの提供により、自宅から職場までの快適なコミュニケーション環境の提供実現に貢献する。』との方針の下で、お客様との接点となる3つのネットワークエッジに向けて、ネットワーク機器や、ユニファイドコミュニケーションなどを提供していくこととした。また、今後のネットワークの

進化に向けては、シームレスなネットワークマイグレーションを実現するために技術を結集するとともに、その中核となる機器やシステムの実現に注力していこうとしている。

さらに、OKIはこれらの注力事業領域において、お客様の求める商品・サービスを“ネットワークワンストップサービス”として提供すべく、バリューチェーンの最適化と営業力強化を軸に、OKI通信グループ総力を挙げた取り組みを進めている。

これまでのOKIの通信事業は、通信キャリア、サービスプロバイダ、企業、等のお客様市場で培った高性能・高信頼ネットワーク技術とノウハウを事業基盤として、近年はIP電話/映像配信/ユニファイドコミュニケーションなどの新たな市場ニーズに応えてきた。しかし、今後は更にニーズが細分化、多様化していく激しい市場変化が予想されることから、今まで以上に自社の強い領域・提供価値を明確に示し、迅速にお客様のビジネス課題を解決してゆくことで、ビジネスパートナーとしてお客様からの強い信頼を獲得することが必須であると考えている。

すなわち、OKIネットワークビジョンは、お客様視点で将来を見据えようとする新たなOKIの取り組みである。

キャリアネットワークマイグレーションの取り組み

OKIは、キャリアネットワークインフラにおいて、自社の保有するレガシー/キャリアグレード技術・ノウハウおよび、お客様ネットワークの知識・ノウハウを強みとして、お客様の既存サービスおよびネットワークの次世代へのマイグレーションに貢献すべく、各種の取り組みを行っている。

OKIの提供するキャリアネットワークマイグレーションの主な取り組みのうち重点領域を以下に示す。

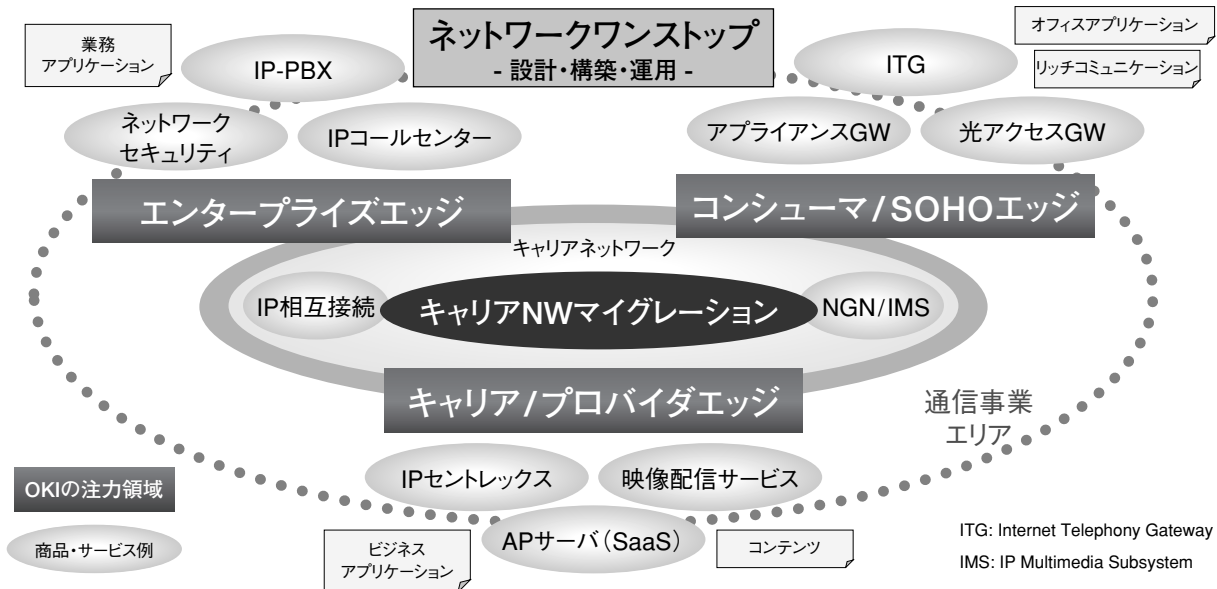


図1 OKIネットワークビジョン

- 既存サービス（固定電話、ISDN、専用線、等）から次世代サービスへのマイグレーション領域
- 既存ネットワークから次世代IPネットワークへのマイグレーション領域

次世代サービスへのマイグレーション領域における取り組みは、早くからOKIが開発を進めているIMS（IP Multimedia Subsystem）技術をベースに、各種既存サービスの安定的な継続と次世代マルチメディアサービスへのマイグレーションの実現を目指すものである。

また、次世代IPネットワークに向けたマイグレーション領域においては、お客様の通信インフラの次世代へのマイグレーション課題を解決し、スムーズな移行を実現するため、最適な機器を調達し、お客様に提供し続ける国内屈指のSI実績を軸に、メーカー技術とSIノウハウを生かしたOKIならではのマイグレーションを実現する。

たとえば、今後ネットワークのIP化が進むと、異なるネットワーク間でのサービスの連続性とセキュリティを

確保するネットワーク相互接続のニーズが顕在化してくる。OKIは、通信プロトコル変換、音声・映像のメディア変換、IPV4/V6変換、などをリアルタイムに行なうキャリアグレードのハードウェア・ソフトウェア開発技術をベースに、お客様のネットワーク間の相互接続課題を解決するための新たなソリューションを提供する。

3つのネットワークエッジ領域への取り組み

通信キャリアネットワークとそこに情報を流し込む人々（エンドユーザーやサービスオペレータなど）との“接点となる場”を、私たちはネットワークエッジと呼ぶことにした。OKIの考える“3つのネットワークエッジ領域”は、以下である。

- キャリア/プロバイダエッジ
- エンタープライズエッジ
- コンシューマ/SOHOエッジ

将来、大変革の可能性を秘めた通信ネットワークとその利用者との接点には、必ず大きな価値が存在し、その価値を安全かつ確実に実現することで、相互に更なる成長を目指すことが可能と思われる。OKIはこの“3つのネットワークエッジ領域”において、お客様に最高の価値を提供する企業を目指す。

キャリア/プロバイダエッジ

通信キャリアの提供するネットワークインフラは、技術革新により高速・広帯域化の発展が目覚ましい。また、通信キャリア自身もしくはサービスプロバイダが提供するデータセンターは大規模化している。さらにこれを利用した多様なサービス・アプリケーションが生まれ、さまざまなお客様がさまざまな形で利用できる大規模な社会インフラが形成されつつある。

このネットワークとサービス・アプリケーションの接点がOKIの考えるキャリア/プロバイダエッジである。この領域において各種サービスを短時間で開発・連携・提供する共通的なプラットフォーム機能を実現することで、より高度なサービスを迅速にお客様に提供することができるものと考えている。

OKIがキャリア/プロバイダエッジにおいて目指すところはOKI自身を含むさまざまなサービスプロバイダが、ネットワークエッジを通して、高付加価値サービス提供し、新たな通信のモデルと事業を成長させてゆく姿である。

主な取り組みの一つは、キャリア/プロバイダエッジでのプラットフォーム機能を利用した映像ソリューションの強化・拡大である。OKIの注力技術分野である、IPベースのマルチキャスト映像配信・VoD (Video on Demand) といったソリューションの高度化に加え、テレビ会議、デジタルサイネージといった各種映像サービスのプラットフォーム上での連携により、お客様に最適な映像サービスをお届けする。もうひとつの主な取り組みは、仮想化技術やサーバ・クライアント連携技術を利用した音声・情報サービスソリューションである。具体的には、既にASP事業としてOKIグループで提供している位置情報系サービスの機能拡充、およびOKIの強みとして企業市場で実績の高いIPコンタクトセンター機能をコアとしたパートナーリングおよびライセンス事業モデル構築への取り組みである。

エンタープライズエッジ

エンタープライズの市場環境は2000年以降、IP化および統合化による技術革新が著しく、大きな変化を遂げている。たとえば、IP-PBXは拠点設置型から中央へのホスティング型へ移行し、新たにユニファイドコミュニケーションなど、統一したディレクトリと番号システム、メッセージング機能などが提供されるプラットフォームへと変化している。また、アプリケーションサーバをベースとする基幹アプリケーション (CRM、HR、ERPなど) との連携も加速し、サービスの多様化が進んでいる。

OKIの考えるエンタープライズエッジとは、企業のお客様とそれに対し、ソリューション提案・提供強化に取り組む通信キャリアネットワークの接続点であり、企業における情報通信融合のインフラ・プラットフォームである。特にOKIとしては、金融、情報システム等の個別の業務システムを持つ企業のお客様に対し、モバイル (携帯/スマートフォン)、IP (インターネット/NGN)、レガシーネットワーク等のネットワーク資源を有機的に繋ぎ、低コストで効率的なITサービスを実現するプラットフォームを提供する。

主な取り組みとしては、企業のお客様規模に応じた、アプリケーションサーバ機能 (AP/Serviceエッジノード) の品揃えを強化し、常に多様化に対応できるソリューションを提供し続けることである。これにより、お客様の信頼を獲得し、長期的なお付き合いを続けさせて頂くことによる継続的な事業拡大を目指す。また、新たな取り組みとしてSaaS (Software as a Service) の拡大により利便性の増したキャリアサービス・インターネットサービスを企業プラットフォームと連携させることで、低価格な汎用サービスを企業内に取り込み、お客様のコスト削減に貢献してゆく。

あわせて、OKIのクライアント戦略商品であるCom@WILL^{®*1)}をコアとした、ユニファイドコミュニケーションクライアントを拡充することにより、お客様とシステムを繋ぐヒューマンインタフェースの高度化を実現してゆく。

コンシューマ/SOHOエッジ

コンシューマ/SOHOエッジに接続されるクライアント市場環境は、次世代ホームネットワークの家庭内共通プラットフォーム対応と、従来からのPC、携帯電話だけでなく、オープン端末の台頭や家電、ゲーム機等のネット

*1) Com@WILL、eおと、eえいぞう、は沖電気工業株式会社の登録商標です。

ワーク接続の普及により、急激に多様化・高度化が進む。あわせて、アクセス回線が高速・広帯域・モバイル化することで、個人・SOHOの利用可能なサービスが大きく変化しており、リッチコンテンツを利用したサービスや位置情報を利用したサービス等、新しいサービスが次々と登場している。

OKIの考えるコンシューマ/SOHOエッジとは、個人/SOHOと通信キャリアネットワークとの接続点であり、今後、このネットワークエッジを使い、アプライアンス型のゲートウェイをプラットフォームとして、ユビキタスサービスが個人・SOHOに提供されていくと見ている。同時に、他領域のエッジに比べ数量的な広がり大きいコンシューマ/SOHOエッジにおいては、ECO対策が今後重視される重要なアイテムと認識し、具体化に向けて取り組んでいる。

主な取り組みとしては、FTTH（Fiber To The Home）市場向けに導入実績の高い、光アクセス商品やアプライアンス型ゲートウェイ、SOHO向けITG（Internet Telephony Gateway）など、端末商品のラインナップ強化を実施してゆく。あわせて、OKIの強みである、ネットワーク要素技術（光（PON）、無線（WiFi、WiMAX））、IP-PBX技術、音声（eおと^{®*1}）/映像（eえいぞう^{®*1}）技術等を充実させることで、ネットワークエッジ商品の多様化に対応した差別化商品を創出してゆく。

ネットワークワンストップへの取り組み

OKIの通信事業は、これまでに述べたように“通信キャリアネットワークにおけるマイグレーション領域”と“3つのネットワークエッジ領域”とに注力し、既存ネットワークから次世代ネットワークにおけるサービスまで、OKIらしい拘りをもった商品の提供により、お客様の課題を迅速に解決し、お客様と共に成長を目指していく。

さらに、前述の商品提供に加え、OKIグループ全体の総合力を生かし、ネットワークを活用したソリューションやサービスの企画から構築・運用・保守に至るまでのトータルサービスをOKIグループ全体でワンストップにて提供すべく体制強化に取り組み、お客様の満足度向上に努めてゆきたい。

ま と め

通信の世界は、急速な技術革新と新たな通信形態の登場で、社会インフラとしての基盤が大幅に整ってきている。一方で、その上で展開されるサービスは多様化すると同

時に、激しく変化し続けており、昔に比べて小ぶりでライフサイクルの比較的短いものが増えてきているように思われる。

こうした傾向は、通信産業のいたるところに変化を促しており、OKIの通信事業もこの環境に適応していこうというのが、ネットワークビジョンの基本的な考え方である。

今後OKIは、キャリアネットワークマイグレーションを実現する通信キャリア向けのネットワーク商品、インフラ商品はもとより、サービス・アプリケーション商品、企業向けソリューション商品、個人・SOHO向けの端末商品、等の品揃えを充実させて、通信市場の技術革新と事業拡大に貢献してゆく所存である。◆◆