

Cisco Unified CallManager ライセンス価格モデル

Q. Cisco® Unified CallManager ライセンス価格モデルはどのように変わったのですか。また、その理由は何ですか。

A. シスコ ユニファイド コミュニケーション製品シリーズの発表とともに、Cisco Unified CallManager バージョン 5.0 以降で採用されたデバイス ライセンスのアプローチは、市場の傾向と需要を反映しています。ビジネス コミュニケーション システムは、音声、ビデオ、Web コラボレーションなど、さまざまなサービスのニーズに対応するようになってきています。同様に、複雑な通信環境の中心である呼処理機能も、年ごとに変更されています。呼処理に対応したインテリジェンスのほとんどは、現在、呼制御ソリューションのソフトウェア コンポーネントに組み込まれています。研究開発、起業家的な試み、および技術革新なども、ソフトウェア側に移行しつつあります。創造的なエネルギーがソフトウェアに費やされるようになったことで、ライセンス価格のモデルはデバイス ライセンスへと論理的に発展してきました。

デバイス ライセンスは、シスコシステムズにとって新しい概念というわけではありません。Cisco Unified CallManager 5.0 のリリースにより、既存のライセンス プログラムは時代の変化に対応するように変更されました。Cisco Unified CallManager のデバイス ライセンスは、これまで通り電話機の価格とは別設定ですが、Cisco Unified CallManager バージョン 5.0 以降でデバイス ライセンスの価格が値上げされています。ただしライセンス価格の値上げは、エンドポイント (Cisco Unified IP Phone) の値下げによって相殺されるため、お客様がデバイス ライセンスおよび対応する IP フォンに支払う合計金額は、以前の Cisco Unified CallManager の価格モデルの場合と同じになります。

Q. Cisco Unified CallManager 5.0 ライセンスは、業界の動向にどのように対応していますか。

A. 従来、PBX (構内交換機) のベンダーは、デバイスが PBX に接続された単なる端末にすぎないにもかかわらず、電話機に対して高いマージンを設定してきました。ユニファイド コミュニケーションという新たな分野では、電話機とその他のさまざまなデバイスは、音声の呼処理と組み合わせることで、統合ソリューションを形成するクライアントとして機能し、組織の進化するニーズに対応します。Session Initiation Protocol (SIP) などの機能と組み合わせれば、企業はネットワーク上の多数のインテリジェント デバイスを自由に使用でき、従業員のさまざまなニーズを満たすことができます。コミュニケーション ネットワークの価値は、今ではインテリジェントな呼処理が提供する、プレゼンス、Web コラボレーション、ビデオ、ロケーションなどの生産性に関する機能に広がっています。

業界のベンダーは、サードパーティ製のデバイスとの統合を実現しつつ、競合他社との差別化のためにより優れた呼処理を必要としています。業界のリーダーは、ネットワーク コンポーネントの価格モデルがお客様の環境でのそのコンポーネントの相対的価値を反映していなければ、技術革新への投資を続行することができません。呼処理アプリケーションを利用した生産性の機能が強化されていくにつれ、業界はその機能および技術革新に相応のライセンス料を追求するようになります。

Q. Cisco Unified CallManager 5.0 の価格は、これまでの価格設定と比べてどのようになっていますか。

A. Cisco Unified CallManager の価格モデルは、デバイス ライセンスに重点を置くように変更されています。ただし、お客様向けの価格については、デバイスのコストを引き下げることによってライセンスの値上げ分が相殺されています。

以前のモデルでは、ライセンスと電話機の総額のうち、平均約 77 パーセントがデバイスのコストでした。新しい価格モデルでは、デバイスの占める割合は全体の平均 69 パーセントになっています。つまり、平均 8 パーセント分がエンドポイントからライセンスへ移行されたこととなります。デバイスとライセンスを組み合わせた総額は、これまでと変わりません。

ノードとパブリッシャ、サブスクライバ、Music-on-Hold (MoH; 保留音) サーバなど、Cisco Unified CallManager に関連するすべてのサーバは個別のライセンスが必要です。ライセンス ファイルは、パブリッシャにロードしてください。

Q. ユーザの所有するデバイスが増えてきた場合、デバイスベースではなくユーザベースのライセンスが採用される可能性はありますか。

A. Sage Research の最近の調査によると、複数のコミュニケーション デバイスを所有する知識労働者の数は増加しており、卓上電話、デュアルモード携帯電話、ソフト フォンなど、1 ユーザあたり平均 6.4 台のデバイスを使用しています。シスコでは、今後も市場のニーズに合わせてライセンス ポリシーを更新していきます。現在の価格モデルが、お客様の環境における呼処理の技術革新と価値を反映しているのと同様に、シスコでも価格モデルについての検討を継続し、デバイスの独立性およびユーザの柔軟性へのニーズの高まりに対応していきます。

Q. シスコのライセンス プログラムにおけるユニットの割り当ては、デバイス間で一貫していますか。

A. シスコ製デバイスとサードパーティ製デバイスにはデバイス ライセンスが必要ですが、サードパーティ製デバイスはシスコ製デバイスへと交換することが可能です。デバイス ライセンスは、デバイス ライセンス ユニット 単位で販売されています。デバイス ライセンス ユニットは、Cisco Unified CallManager 5.0 に接続されている各デバイスに割り当てられます。各デバイスには、デバイスのタイプと機能に基づいてユニット数が割り当てられています。表 1 に示すように、より複雑でハイエンドな機能を備えたデバイスには、基本的な機能のデバイスよりも多くのユニット数が割り当てられます。

表 1 IP コミュニケーション エンドポイント デバイスのデバイス ライセンス ユニット数

エンドポイント デバイス	ユニット数
Cisco Unified IP Phone 7902G	1
Cisco Unified IP Phone 7905G	2
Cisco Unified IP Phone 7911G	3
Cisco Unified IP Phone 7912G	3
Cisco Unified Wireless IP Phone 7920 (バッテリーなし)	4
Cisco Unified IP Conference Station 7936	3
Cisco Unified IP Phone 7940G	4
Cisco Unified IP Phone 7941G	4
Cisco Unified IP Phone 7941G-GE	4
Cisco Unified IP Phone 7960G	4
Cisco Unified IP Phone 7961G	4
Cisco Unified IP Phone 7961G-GE	4
Cisco Unified IP Phone 7970G	5
Cisco Unified IP Phone 7971G	5
Cisco Unified IP Phone 7985G	6
サードパーティ製 SIP デバイス (基本)	3 (サードパーティ)
サードパーティ製 SIP デバイス (拡張)	6 (サードパーティ)

Q. 固定デバイス ライセンスではなく可変デバイス ライセンスを使用する理由は何ですか。

A. シスコのデバイス ライセンスは、デバイスの機能に従って価格が設定されます。基本的なサービスを提供する基本デバイスは、高度なサービスを提供する拡張デバイスに比べて低価格になっています。競合するソリューションでは、デバイスの機能とは関係なく定額のデバイス料金を課しているものもあります。ほとんどのお客様が、さまざまなデバイスを組み合わせて使用しています。たとえば、共用領域には基本的な電話機を配置し、CEO 用には色付きの電話機を配置するなどです。このように混在した環境では、ライセンスが固定か可変かに関わらず、お客様がデバイス ライセンスに対して支払う金額は同じです。しかし、多数のハイエンド デバイスまたはローエンド デバイスを購入するお客様の場合、いずれかのソリューションを利用することでもう一方を利用するより利益を得ることになります（つまり、より多くのローエンド デバイスを利用するお客様は可変のデバイス ライセンスによって利益を得、より多くのハイエンド デバイスを利用するお客様は固定のライセンスによって利益を得ます）。ただし、ほとんどの組織では、さまざまなエンドポイントを組み合わせて実装するため、ライセンスが固定か可変かは問題ではありません。

Q. シスコがこの時点でライセンス モデルを変更する理由は何ですか。

A. シスコ ユニファイド コミュニケーション ファミリーのリリースにより、柔軟性、パフォーマンス、および汎用性に対するお客様のニーズは、SIP 対応デバイスによって満たされるようになってきました。業界がこの新しい段階に入るにつれて、価格決定モデルにもその傾向が反映されています。シスコは、このようなライセンス アプローチを採用することにより、応答性の高い製品、プログラム、および価格決定を通して、価値と技術革新をお客様に提供し続けます。

関連情報

Cisco Unified CallManager の詳細については、<http://www.cisco.com/jp/product/hs/iptel/callmgr/> をご覧ください。

©2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、および Cisco ロゴは米国およびその他の国における Cisco Systems, Inc. の商標または登録商標です。
この文書で説明した商品、サービスはすべて、それぞれの所有者の商標、サービスマーク、登録商標、登録サービスマークです。
この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ株式会社
〒107-0052 東京都港区赤坂2-14-27 国際新赤坂ビル東館
<http://www.cisco.com/jp>

お問い合わせ先 (シスコ コンタクトセンター)
<http://www.cisco.com/jp/service/contactcenter>
0120-092-255 (通話料無料)
電話受付時間：平日 10:00～12:00、13:00～17:00