

一口に「付加価値サービスによる収益向上」といっても、二種事業各社の成り立ちからそれぞれ市場競争における差別化ポイントは異なり、それを発揮できるコアコンピタンスの提供サービスにも特徴がある。二種ビジネスには、SI系、ISP系、独立系(電話回線再販系)、メーカー系、キャリア系、商社系などそれぞれの事業タイプがあるが、各社とも従来事業からの転換を図り、チャレンジ精神とアイデア勝負でビジネス拡大のチャンスがうかがっている。パート2では、新サービスの開発や新規ユーザーの開拓、採算性のあるビジネス領域に特化して、厳しい実態を乗り切ろうとする主な事業者の動向をみる。

し、94年以降は、キャリア間での市場競争激化を背景に、二種事業単体での通信サービスについては、もはや付加価値面でのメリットが見出せないと判断。「現在ではコンサルティングからアウトソーシングまでのトータルソリューションが当社のビジネスモデルとなった。これが当社の強みでもあり、今後もこの方針を踏襲していく。回線リセールの二種サービスは、企業ユーザーにソリューションを提供する際の構成要素の一部と位置付けている」(中野孝幸事業企画部長)という。

他方、フレームリレーサービスをNTTに先駆け日本で最初に提供開始したのがインテックだ。付加価値通信サービスをリードしてきた第二種事業者である。

「大半のISPや回線再販事業者にみられる経営不振は当社には当てはまらない。従来から単純回線再販に徹することなく、EDIや電子メールサービス、VPNなど独自の付加価値を提供するソリューションサービスの発想で取り組んできたからだ」と自負するのは滝沢光樹取締役企画室長。

インテックは98年6月、ネットワークエンジニア部門を本体から分社化し、インテックコミュニケーションズが特別二種事業を引き継ぎ、本体の一般二種事業と切り分けた。戦略会社であるインテックコミュニケーションズの鈴木良之企画部長は、「ネットワークシステムの設計・開発・施工から運用・監視・保守まで手がけるネットワークサービス分野の専門業者ネットワークサービスプロバイダー(NSP)として、当面インターネットデータセンター(iDC)事業に重点を置く」と事業の方向性を話す。

インテックが二種事業の草分け的存在なのに対して、これから市場参入を企てているのが二種ベンチャーのピーツーピー通信(B2B、旧社名テレコムデバイス)だ。同規模のSIベンチャー、インターネット・プロと5月1日に合併し、

ピーツーピー・プロの新社名で都心型のiDC事業に乗り出す。これまで中小企業をターゲットにしていたユーザー層から金融分野を軸に大企業に矛先を変え、「従来のハード、ソフトビジネスから、回線接続、ASPまでの事業領域を手がけ、ワンストップソリューション提供を狙う」(上原政二B2B社長)考えた。同社では、日本でも企業のアウトソーシングが進展し、今後メインフレーム系のシステムもiDCにまかせるようになれば、続々オープンしているiDCでも慢性的な供給不足に見舞われると見通している。そこで、回線接続、iDC、ASPサービスを一括提供する「ワンストップソリューション」ビジネスの確立を目指すのが新会社のビジョンだ。

一方、KCCSも回線再販からiDCにシフトする。同社は、二種事業者の中でiDC事業を先行して手がけてきた。通信料金一括請求サービス「グリーンネットサービス」の特徴は、電話系の採算割れを見通して、サービスの対象を電話系回線リセールからLAN/WAN系ネットワークサービスにまで広げた点にある。イントラネット/インターネットの回線料金やセキュリティなどの運用管理サービスに関わる料金についても一括請求の対象とした。その結果、企業ユーザーのネットワーク環境の拡充にともなう増大する管理業務の負担を軽減することが可能になる。

さらに、KCCSは1月30日、企業経営のIT化戦略を支援する戦略サービスとして、サーバー運用管理やセキュリティシステムをトータルにアウトソーシングするサービス「KNOC」(KCCSネットワークオペレーションセンター)を開始した。親会社のKDDIと共同で運営し、eビジネスの総合サービスを提供する。

今後KCCSでは、KNOCのサービス対象に、インターネット電話、インターネットテレビ会議システム、企業内ドメイン管理、ヘルプデスク、コールセンタ

ーなどのメニューを追加し、企業ネットワークの総合サービスとして順次提供していく予定だ。

丸紅グループはIT需要に多角化戦略 商社系

丸紅の100%子会社、丸紅テレコムは、携帯ショップ経営のモバイル事業部門と、二種事業としてのIT事業部門がある。二種事業として同社が主力サービスに位置付けるのはボイスメールサ

また、丸紅のインターネット戦略子会社、ヴェクタント・グローバルソリューションが展開するのは、広帯域ネットワークサービス、法人向けISP事業、iDC/ASP事業、企業のECネットワーク構築支援といったソリューションをワンストップで提供するビジネスモデルだ。同社の三浦清蔵執行役員副社長は、「当社のビジネスを示すキーワードはコネクティビティとエネープリング。コネクティビティはIPサービスの接続性をいい、これからのブロードバン

B2B通信のビジネス領域

統合的SIの推進(B2B-SIPSサービスに基づく)

- ・サーバー機器、データセンター、データ通信、回線キャリア、コンテンツ、コンサルテーション、保守運営
- ・アプリケーション開発(損保分野の業務アプリからケイタイ接続まで)

効率的データセンターの利用

- ・都市部複数データセンターの展開
- ・ユーザーアプリケーションの運営代行まで可能

安定した機密性の高いマルチキャリア回線の採用

- ・KDDI、JT、NTT、グローバルクロッシング、フュージョン、SONY、東京あたりく、アッカコミュニケーション 他

ビジネスコンテンツの提供

- ・経営情報、ビジネスポータルサイト、マーケットプレイス、ASPサービスの提供

ワン・ストップ・サポートの提供

- ・日本全国に均質のマルチベンダー保守支援ネットワーク体制

マルチベンダー商品・サービスの最適組み合わせ

セキュリティ技術の提供

- ・ファイアーウォールからポリシー構築まで

ービス。同社の前身であるVAN事業の日本ボイスメールから引き継いだ。今後、付加価値を提供するソリューション事業に転換させたい考えた。

同社のボイスメールサービスは現在、流通、外資系を中心に300社超の法人ユーザーを抱え、全国13拠点でサービスを展開している。田中啓之取締役インフォメーションテクノロジー事業本部長は、商社系二種事業者としての特色について「取引先企業が豊富な点。特に海外企業に太いパイプがある。営業展開に加え、先進システムの導入においても優位に立っているのが強み」という。

ドIPのIX(インターネット・エクスチェンジ)事業に近いといえる。エネープリングは、EC事業をサポートすることだが、具体的にはASP用のプラットフォームの提供が核となる。親会社の丸紅が構築したECプラットフォームを使い当社自体がASPとしてEC企業に橋渡しする役割を担っている」と説明する。具体的なアプリケーションとして、当面インターネットの課金ソリューションホスティングなどを提供する。従来は企業の通信コスト削減の付加価値サービスが二種事業者の存在理由だったが、「ヴェクタント・グローバルソリューションは、

PART 2 主要各社の事業展開

ワンストップサービスでアイデア勝負 新規顧客開拓と高付加価値化が生命線

トータルSI提供強みに EC事業へ

SI系

まず、SIサービスをコアコンピタンスに企業ユーザーにソリューションビジネスを展開している二種事業者、日本総合研究所(日本総研)、インテック、ピーツーピー通信、京セラコミュニケーションシステム(KCCS)の4社の取り組みを紹介する。

「知識エンジニアリング企業」を経営理念に掲げる日本総研は、シンクタンク、コンサルティング、情報システムからなる三位一体の事業戦略を展開している二種事業者。同社ではVAN事業を皮切りに回線リセールやFAXメール、さらには住友VISAカードとの連携による市外電話サービスなど、二種事業全般のサービスを広く提供してきた。しか