



ネットワークカメラが売上増に貢献

ビジネスホンも復調の兆し

中小企業をターゲットとする通信系ディーラーの約半数が「ビジネスホンの売上が伸びている」と回答。低迷脱出の兆候が見えた。映像系ソリューションへの取り組みも着実に成果を上げ始めている。 文 坪田弘樹(本誌)

通信系ディーラーは現在、どのような商材で売上を伸ばしているのか。本編では旬の商材を探ってみたい。

まずはPBX/ビジネスホン、SIPサーバーの取扱メーカーから見ていこう。図表3-1は、現在の取扱メーカー(左)と、今後取り扱ってみたいメーカー(右)を聞いた結果をグラフ化したものである。併せて、「最も取扱量の多いメーカー」についての回答結

果もグラフ中に表示した。回答数の総計は590。多くのディーラーが複数メーカーの商品でビジネスを展開していることがわかる。

「取り扱っている」数では上位と下位とで大きな差が表れたが、「最も取扱量が多いメーカー」の質問では、数値が均質化する結果となった。

「新たに取り扱ってみたいメーカー」に対する回答では、シスコシステムズ、

沖電気工業(OKI)、日本アパイア、NTTデータに人気が集まった。いずれも、中小企業を相手にビジネスを展開する通信系ディーラーには、やや馴染みの薄かったメーカーだ。

シスコシステムズと日本アパイアの外資系メーカーは“ユニファイドコミュニケーション”をトリガーにIP-PBXの国内展開を目指している。本誌でも度々登場しているが、中小事業所を

図表3-1 PBX/ビジネスホン、SIPサーバーの取扱メーカー

