

“オールNEC”で臨む商品開発 顧客ニーズにASP+SIで応える

NECが運営するインターネット接続サービス「BIGLOBE」は、2002年3月末現在、405万人の加入者を抱える国内第2位のISPブランドである。今春にはKDDI、日本テレコム、松下電器産業とISP事業で提携しメガコンソーシアムを設立、ブロードバンドコンテンツ市場拡大の旗手を務める。法人向けサービスではメーカー系ISPとしての強みを最大限発揮するため、NECのSI部隊と連携しBIGLOBEを基盤としたASPサービスを提供する。

日本には現在、電機メーカーまたは電機メーカー系ISPが提供するインターネット接続サービスとして、富士通グループのニフティが提供する「@nifty」、NEC(NECソリューションズ)の「BIGLOBE」、ソニーコミュニケーションネットワーク(SCN)の「So-net」、松下電器産業の「hi-ho」、ドリーム・トレイン・インターネット(三菱電機グループ)の「DTI」などがある。中でもBIGLOBEは、メーカー自らが手がけるISP事業としては最大で、NECグループのインターネットビジネス基盤を支えている。

BIGLOBEを提供するNECの社内カンパニー、NECソリューションズ(以下、NEC)は、NECの中で企業や個人を対象とするインターネットソリ

ューション事業を担当する。同社は1995年にBIGLOBEを開始し、97年にISP事業の一部として法人向けASPサービスを開始している。しかし、当時ASPサービスを導入する企業ユーザーは少なく、インターネットとイントラネットを結ぶ専用線IP接続サービスを利用する“大企業”がごくわずか。インターネットを業務に活用する企業自体が少なく、“中小企業”向けのASPサービスではビジネスにならなかった。

ところが、2000年ごろから状況が一変する。ADSLサービスを起爆剤にブロードバンドインフラが普及したことで、大企業はもとより中小企業でも定額の常時接続ネットワークを持つよ

うになった。サーバーの位置に関係なく、ASPサービスの性能が発揮されるようになったのである。これにより、大中小すべての企業を対象にASP市場が立ち上がり、ISP事



ビジネスBIGLOBEサービス事業本部・Eビジネスサービス事業推進本部 マネージャーの加藤誠一氏

業の強力な商材として注目されるようになった。これを受けNECは2000年7月、中小企業・SOHO向けのASPサービス「マイ・インターネットサービス」を開始。さらに、2001年9月には、iDCを使って大手企業のEビジネス業務をアウトソーシングするASPサービス「ユア・インターネットサービス」を開始している。

ASPサービス体系を整理

NECは、マイ・インターネット、ユア・インターネットを、「Eソーシングサービス体系」を構成するASPサービスメニューと位置付けている。Eソーシングサービスとは、「インターネットおよびインターネット技術を活用し、ビジネスやシステムの一部をアウトソースするサービス」だという。同体系は各カンパニーを横断した“オールNEC”として取り組むインターネット事業体系となっている。そして、その事業基盤には、BIGLOBEのインフラ、データセンターが生かされている。

ビジネスBIGLOBEサービス事業本部・Eビジネスサービス事業推進本部 マネージャーの加藤誠一氏は、Eソーシングサービス体系の狙いを次のように説明する。「体系化される以前は、ネットワークやこれに関連する一部のASPサービスはBIGLOBEが担当し、SIはNEC本体の各業種別の営業部隊が担当していた。それがこの1~2年、IT市場では情報システムに始まり基幹システムのオープン化対応も進み、これらを連携したシステムを構築しないと真の意味で業務効率化を図ることはできない、といった声が聞かれるようになった。そうすると、単にお客様のシステムの一部を代替するASPサービスを提供するだけでは対応できず、SIのコンポーネントとしても機能するASPサービスを開発し、かつ個々のお客様のニーズに柔軟に応えられるサービス、システム開発の体制が求められるようになった。」

Eソーシングサービスを構成するASPサービスは次のように整理されている。あらかじめ用意された標準機能をそのまま利用してもらう前述の中小企業向けマイ・インターネットサービス、顧客の個々のニーズに対応するSI融合型の大企業向けユア・インターネットサービス、そして、既存の従来型情報システムの運用を代行する「ISアウトソーシングサービス」、特定の業種・業界向けにアレンジした「業種向けEソーシング」である。業種向けEソーシングは、現在、CP向けサー

ビスを先行して開発・提供している。

特約店経由で斡旋販売

Eソーシングサービスの現在の法人ユーザー数は、マイ・インターネットサービスで約2500社、ユア・インターネットサービスで約5000社、ISアウトソーシングサービスで百数十社ある。

では、Eソーシングサービスの営業体制はどのようになっているのか。

BIGLOBEを担当する事業部は、大きくパーソナルとビジネスのラインに分かれており、Eソーシングサービスの販売はビジネスラインのEビジネスの事業部がNECの各SI部隊とともに担当している。人員は百数十名規模。一方、SI側の体制だが、これはNEC本体の営業部隊とは別に、地域拠点で実際にお客に接するフロント営業もいる。全国では数千人の規模に達する組織だ。この他にも、サービス開発やデータセンター運用の専門部隊もサポートする。さらに、NECのサーバーを販売する特約店契約を結ぶ企業も約400社あり、これらの企業も斡旋販売という形でEソーシングサービスを顧客企業に紹介している。この“オールNEC”としての法人営業こそ、他の電機メーカー系ISPにない最大の特徴かつ強みと言える。

また、ブロードバンド市場の拡大が、法人向けサービスの拡販に思わぬ効果をもたらしている。もともとNECと取り引きのあった企業がハブとなり、その企業と取り引きのある企業でも

NECのインターネットサービスを利用するようになったことだ。例えば、建材製品を手がけるYKKは、同社はNECのEDI(Electronic Data Interchange:電子データ交換)サービスユーザーであったが、YKKが部品の発注をかける企業にもインターネットインフラが浸透したことで、これらの企業もBIGLOBEのインターネットサービスを利用するようになったという。

他にもある。今年4月、NECが主体となって立ち上げたメガコンソーシアムがコンシューマー向けサービス市場で大変な注目を集めているが、実はこれと同様の企業間連携が、法人向けサービスでは今年2月から始まっている。

日本ヒューレット・パッカーは2月28日、コンサルティングも含めたASPサービス「hpアドバンスドAIPサービス」を発表したが、同社はこれを提供するにあたりNECと業務提携し、hpアドバンスドAIPサービスのインフラストラクチャにユア・インターネットサービスの事業基盤を採用すると同日発表している。AIP(Application Infrastructure Provider)は、汎用的なASPと比べ、多様な企業ニーズに対応したITサービスの提供形態を示すものだ。

NECでは、こうした他社のASP事業展開のサービス基盤に対しても、BIGLOBEの抱えるインフラやiDCといった有用なネットワーク資産を提供していきたい考えだ。2002年度のEソーシングサービス売り上げを、昨年度

Company Profile

代表取締役社長：西垣浩司
本社：〒108-8001
東京都港区芝5-7-1
資本金：2447億円(2002年3月末現在)
社員数：3万2054名(2002年3月末現在)
事業内容：カンパニー制をしくNECでは、NECソリューションズがBIGLOBEサービスを提供する。同カンパニーは、企業や個人を対象としたインターネットソリューション事業全般を担当する
URL：http://www.biglobe.ne.jp/

