

Part 3 有力ディーラー座談会

通信不況は恐れるに足らず
顧客という「財産」が商売を生む

これまでPBXを核とした企業ネットワーク市場をメーカーとともに築き上げてきた通信機器ディーラー。彼らも景気低迷とIP化の波によって、厳しいビジネスを余儀なくされている。

そこで、国内メーカー4社の有力販売店 NECシステム建設(NEC系)、大興電子通信(富士通系)、東陽工業(沖電気工業系)、日立インフォネット(日立製作所系)に、現状を打開し次のビジネスを切り開くための策について語り合ってもらった。

PBX案件は冷え込んでいない

まず、企業ネットワーク市場の現在の動きについて教えて下さい。

木下 昨今の経済環境は厳しいですが、いくつかの特筆すべきポイントはあります。業種別に見ると、まず金融業界では再編に伴うネットワークシステムの統合・再構築が進んでおり、数年は需要がかなり見込めると期待しています。また、流通業ではコンビニエンスストアの近代化によってネットワークへの投資が盛んです。都内に限定してみれば、いくつかの再開発地区で大型の新築ビ

ルがどんどん建てられていますから、これも非常に大きなターゲットとなっています。

高林 PBX事業では、どちらかというと保守・工事が主体なのですが、既存顧客に製造業が多いこともあって、リプレースがなかなか進まないのが実状です。そういうこともあって都内の新築ビルには期待をかけています。また、メーカー側がVoIPに力を入れているので、当社としても大手顧客にアプローチしてネットワーク更新時にIP-VPN網の構築を推進しています。

高久 当社の売り上げでは電子部門の構成比が高く、通信部門は3割程度です。PBX事業は設備投資抑制の影響で苦戦を強いられている状況です。ただ、メーカー側(富士通)が9月に新しくIP-PBX(IP Pathfinder)を投入したことで、大型案件がかなり動き出しています。PBX拡販では大型案件をどれだけ受注できるかによって売り上げが左右されます。まず長期稼働顧客の中からターゲット顧客を絞って確実に受注することが勝負だと考えています。ネットワークビジネスでは大手顧

<出席者>

- ・NECシステム建設
木下均 取締役常務
- ・大興電子通信
高久隆夫 執行役員
- ・東陽工業
高林功 常務取締役
- ・日立インフォネット
山本勉 代表取締役社長
(司会 編集部 大谷聖治)

客はすでに高速デジタル回線からIP-VPNを再構築しており、現在は中規模のフレームリレー、INS回線利用顧客をターゲットに活動中です。

山本 当社はネットワークシステム販売が中心で、PBXを主体にした音声系とPCを中心とした情報系が5割ずつといった事業構成になっています。PBX案件は、リプレース需要も新設需要もそう活発とはいえませんが、まったく冷え込んでいるというわけでもないというのが正直なところで、売り上げ・利益とも漸増程度で推移しています。単純な音声のビジネスが縮小傾向にあるのは確かですが、そこから派生する領域も含めれば、いろいろと引き合いがあります。これは、新規顧客を積極的に開拓するというだけでなく、既存顧客に対しても当社のやるべきことがまだまだあるということです。

宅内に移ったコスト削減提案

企業ユーザーの音声系ネットワークシステムに対するニーズはどのように変化していますか。

高林 従来から「通信費をどこまで

特集 1 通信不況を
乗り越える!