

IP時代に挑む 通信系ディーラー

問われる顧客指向・技術・提案力

Photo/M.Hojo

29%のディーラーは業績を伸ばし、40%のディーラーは不振にあえぐ。通信ビジネスの土台そのものを揺るがす“IP化のうねり”は今、改めて重い課題をPBX/ボタン電話ディーラーに突きつけている。「顧客指向・技術・提案力」の3つだ。パート1では、117社から得たアンケートの回答をもとに、通信系ディーラーの現状を分析。業績が二極化している要因を明らかにした。

続くパート2では、主要ディーラー6社の具体的な取り組みを徹底取材。提案型ビジネスへの脱皮に向け、人材育成を急ぐ先行ディーラーの動向を追った。

さまざまな不安と楽観が交錯するなか、ビジネス現場はどんな課題に直面し、どこへ向かおうとしているのか。IP時代に挑戦する通信系ディーラーの実態と将来へ向けた戦略をレポートする。