

Part 2 主要ディーラーに聞く

ここ1年が勝負のフルIP化 急務のスキル獲得と人材育成

「もはや電話のリプレース提案だけでは売れなくなった」とディーラーは口を揃える。業務アプリを絡めたIPソリューション提案が求められているのだ。IPへの転換はビジネス現場で確実に進行している。各社とも人材の育成強化が急務で、VoIPやPC関連の資格取得に注力している。

IPビジネスへの転換を積極的に進めている主要通信系ディーラー6社を訪ね、「電話からIPへ」「機器販売からソリューションビジネスへ」の事業シフトの動きを追った。事業戦略の転換とそれに伴う組織体制の再編、とりわけ人材育成を急ぐ実態が明らかになった。

NECシステム建設

NECシステム建設のSI & サービス事業本部長、山崎幸雄取締役常務は、「都心の再開発ビルのはほとんどはIPテレフォニーを導入している。ここを基点に、確実にIP化が進行していくだろう」と、現在の市場を分析する。実際、昨年に関業した品川の再開発ビル群の約7割は、同社がIPテレフ

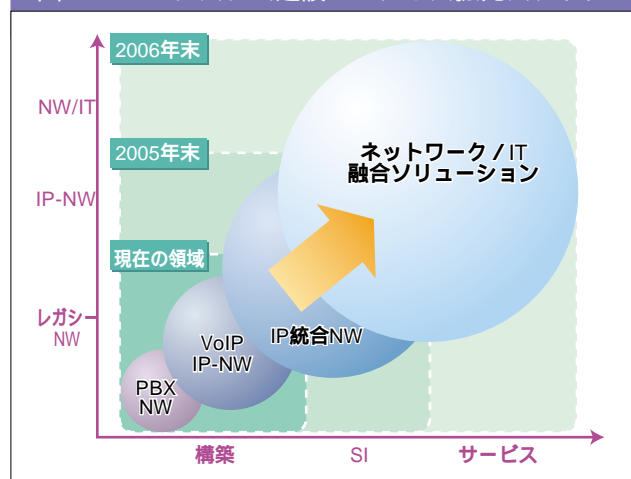
ォニーを含めたネットワークインフラを構築している。

現在主軸に置いているこのIP統合ネットワーク事業に代わり、これから2005、06年にかけて急拡大すると考えているのが、「ネットワーク/IT融合ソリューション」だ(図1)。これまでの主力事業だった通信機器販売や通信建設、電気設備工事の売上は今後5年間、横這い傾向であると予測している。これに対し、NIC(ネットワーク・インテグレーション)やサポートサービス事業は、2桁成長を見込んでいる。

特に鍵を握ると位置付けているのが、NECの「UNIVERGE」と共同歩調をとったソリューション展開だ。IP

テレフォニー、ユニファイドコミュニケーション、モバイル、セキュリティ 各分野のUNIVERGE製品群を軸に、ネットワークの構築や運

図1 NECシステム建設のビジネス拡充ステップ



NECシステム建設
SI & サービス
事業本部長
山崎幸雄取締役常務

用支援といった同社が得意とする分野での付加価値をプラスし、ユーザー企業に提供していく。

さらに、「Inkra」「MIPS」といったNECシステム建設が独自に扱っている製品や、自社開発した業務アプリケーションを投入することで、多彩な顧客ニーズに対応していく考えだ。

コスト削減が訴求ポイントだったIP電話システムが、「VoIP+業務アプリケーション」に移行するなかで、この10月には独自ソリューションの開発を目的とし、ソリューションマーケティング室を新設した。平勝文室長は、「まず、開発したアプリケーションを自社やグループ内で導入し、内容のブラッシュアップを図った後に、ユーザー企業へ展開していきたい」と語る。

すでに、社内では「ネットワーク/IT融合ソリューション」の導入が進んでいる。第1ステップとして、NEC製IP-PBX「SV-7000」を設置し、200台のPCにソフトフォンを導入した。今秋には、携帯電話のFOMAと無線LANを連携したシステムを採用入れ、新しい活用方法を生み出し実践する予定だ。

キャリア向けのネットワークを構築

特集 ① IP時代に挑む 通信系ディーラー