

特集

2

企業モバイルは始まったばかり！ 法人市場開拓に挑むドコモ

携帯電話・法人市場がクローズアップされている。携帯電話の新しい使い方が「モバイルソリューション」がいよいよ本格的に幕開けしようとしているからだ。この分野で先行するNTTドコモ法人営業本部では、「端末販売からシステム提案へ」という事業改革を断行、後続との差をさらに広げる戦略だ。



法人営業本部の「モバイル・オフィス」と
ショールーム空間「知の森」

パーティションのない広々とした空間——社員はそれぞれその日のビジネスの効率を考えて、自由に座席を選び自分のスタイルで仕事を進める。自然発生的にミーティングがはじまり、そこには部長や一般社員といった垣根は存在しない。

これは、東京・港区赤坂にあるNTTドコモ法人営業本部のオフィスの日常風景だ。社員が決まった机に座らず自由に行き来する「フリーアドレス」の導入により、スタッフそれぞれが自由に発想し、活発に議論する

職場風土が生まれたという。同本部では、自らの主力商品でもある「モバイル」性を活かすことで、新しいワークスタイルを確立したのだ。

星澤秀郎法人営業本部長・常務取締役は、「我々が理想とするモバイルを活用したオフィスを、自分達自身がまず実践することで、お客様に自信を持って勧められるようになった」と語る。

期待たかまる法人営業

ここに来て、携帯電話キャリアに

ショールーム「知の森」

法人向けシステムを顧客に説明するのは意外に難しいもの。ドコモ法人営業本部では、本文に紹介した「モバイルオフィス」と、隣接するプレゼンテーション空間「知の森」で、すぐにも可能な最新のモバイルシステムを設置、実演している。

モバイルオフィスでは、フリーアドレスの中での在席場所を一目で分るようにするため、各スペースに取り付けた2次元コード（QRコード）を携帯電話で読み込めば、どこに誰がいるかを即座に表示できる仕組みを作った。営業す

る自分達自身が、顧客に対するショールームとなっているのだ。実際、訪れる顧客は、オフィスを目の当たりにすると等しく感嘆の声をあげるという。

知の森ではモバイルを活用した先端的な仕組みを、直接確かめることができる。非接触IC「iモードFeliCa（フェリカ）」を使った入退出管理システムやFAXプリンター複合機、RFIDを用いた図書館管理システム、モバイル連携した大型プラズマディスプレイ、FOMA遠隔監視装置など、さまざまなモバイルソリューション機能を体感できる。

の1つとして、モバイルの法人利用が期待を集めている。どのキャリアにおいても、携帯電話の法人ユーザー比率は2割に満たないといわれ、固定電話の約5割に比べ遥かに少ないのが現状だ。その分だけ、新規開拓の可能性があるということだ。

固定系と移動系を融合するFMC（Fixed Mobile Convergence）の動きが加速してきたことも、法人営業への追い風になってきた。先般、打ち出された「NTTグループ中期経営計画」においても、FMCの重要性が訴えられている。むろん、FMCは法人市場において、特に大きな可能性を秘めている。

のユーザーサイドの変化も見逃せない。従来、日本企業においては、携帯電話はエグゼクティブ向けに緊急連絡用に配布するものという程度の認識が多かった。ところが、景気

回復のなかで、コスト削減など“守り”一辺倒だった企業のマインドが顧客拡大・売上げ拡大など“攻め”のスタイルに転換し、そのなかで改めてIT活用を経営ツールとして再認識する傾向が強まってきた。なかでも、IP化を機に企業ネットワークシステムの再構築を検討するなかで、モバイルシステムを社内システムの一環として積極的に活用しようという機運が高まっているのだ。

巨大マーケットの存在

かねてより指摘されてはいたがなかなか姿が見えなかった「法人モバイル市場」という巨大なマーケットが、いよいよ相貌を現し始めたということだ。携帯電話キャリアは、この間、様々なモバイルソリューションの開発に力を注ぐとともに、法人営業部門の強化策を相次いで打ち出した。

FMC

Fixed Mobile Convergence：固定通信網と移動体通信網をシームレスの連携させるサービス。将来的には、ユーザーは固定・移動体と方式を意識せずに使える、ネットワーク、認証、課金、アプリケーション等が有機的に複合したサービスが実現するといわれている