

特集

2

軌道に乗ったUNIVERGE オフィス業務のカイゼンに照準

NECが昨年11月からスタートさせたIT・ネットワーク統合ソリューション「UNIVERGE」が好調だ。同ブランドによる2004年度の受注額は700億円を超えるという。次々と繰り出す射た施策が奏功した。



「予想以上の手応え」 NECの瀧澤三郎取締役常務は、同社が展開する「UNIVERGE」の現状について、開口一番こう話す。

2003年11月、まずは自社製品群の体系化からスタートしたUNIVERGE戦略は、ありとあらゆる角度での施策を矢継ぎ早に打ち出してきた。

同社がUNIVERGEに力を入れてきたのは、昨年10月の組織改正にも明確に表れている。

それまで同社は、部門横断的なプロジェクト体制でUNIVERGE関連事業を進めてきたが、IP電話導入ニーズの本格化・多様化を受けて、リーディングカンパニーとしてのさら

なる発展を遂げるために関連人員を結集。260名体制の「UNIVERGEソリューション推進本部」を新設した。

同本部が掲げた当面の重点テーマは4つある。

コンタクトセンターシステムや受発注システムをはじめとする業務システムとの連携拡大

携帯電話やPDAなどモバイル活用の拡大

大企業の部門や拠点単位の導入や、中堅・中小企業に最適な「ソリューションパック」および「らくモデル」のメニュー拡充

北米・アジア・大洋州・欧州地域を

図1 UNIVERGE戦略の経緯

年	月	内容
2003年	11月	IT・ネットワーク統合ハードウェア製品群「UNIVERGE」発表
2004年	1月	NECブロードバンドソリューションセンター(品川)開設
	3月	UNIVERGEパートナープログラム開始
	6月	UNIVERGEソリューション発表
	7月	「UNIVERGE "FOMA" 連携ソリューション」発表
	9月	「UNIVERGE モバイルソリューション」を追加
2005年	10月	約260名体制のUNIVERGEソリューション推進本部を新設
	1月	NECブロードバンドソリューションセンター関西 開設
	3月	NEC本社ビルのブロードバンド&モバイル化完了予定
	9月	NEC全社のブロードバンド&モバイル化完了予定

中心としたグローバル展開の推進 これらを推進するため新体制では、UNIVERGEソリューションの商品力強化を目的とする「UNIVERGEソリューション開発部」、UNIVERGEソリューションの業務システム連携と、業種・業務システムと一体となったソリューション提供の拡大を目的とした「CRMソリューション営業部」を新設した。

また、米国のNECユニファイドソリューションズ社や豪州のNECビジネスソリューションズ社、英国のNEC UK社との連携に加え、シンガポールでの本格的な販売活動を開始するなど、グローバル展開も強化している。

VoIP、IP電話あるいはIPテレフォニービジネスの観点で見ると、2002年頃の萌芽期においては、シスコシステムズや沖電気工業が業界をリードし、一方で通信キャリアが仕掛けるIPセントレックスをはじめとした企業向けIP電話サービスが話題を集めた。従来の「企業向け電話システム=PBX」では国内トップシェアのNECは、やや出遅れた感もなかった。

しかし、UNIVERGE戦略によって、VoIPをベースとするソリューションピ

ジネスでは、同社が一步も二歩リードしたとあってよいだろう。

実際、UNIVERGEブランドでの2004年度受注実績は、700億円を超える見通しだ。さらに瀧澤常務は、具体的な数字こそ示さないものの、05年度も相当な上積みを確認している様子だ。

ユーザーに先駆け「自ら使う」

UNIVERGE躍進のキーポイントを探ってみよう。

まずプロダクト面から見てみると、当初はハードウェアを中心とした製品群の体系化からスタートし、これらを組み合わせたソリューションの体系化は約半年後の04年6月まで控えた。この間に、後述するショールーム兼リファレンスオフィスの「NECブロードバンドソリューションセンター」(BBSC)の開設や、社外との協業を推進する「UNIVERGEパートナープログラム」の立ち上げなどを行っている。もちろん、その時にもさまざまな製品の拡充を進めてはいるが、むしろ営業面を重視した施策を先行させた。

そして、BBSCにおける半年間の



自社活用のなかで各種システムを検証し、社内で調達し切れないコンポーネントに関してはパートナーとの連携で補完。言葉だけが先行しがちな「ソリューション」を熟成させたうえで、具体的なメニューに落とし込んだ。

またこの2月には、UNIVERGEのコアプラットフォームとなるSIPテレフォニーサーバー「SV7000」に、100~500回線規模をカバーする低価格機種「SV7000SS」を追加。従来の大・中容量に小容量タイプを加えたことで、ソリューション提供の裾野を広げた。

併せて、現在最も脚光を浴びているNTTドコモのFOMA/無線LANデュアル端末「N900iL」を組み込んだ「UNIVERGE "FOMA" 連携ソリューション」についても、端末10台のサーバー側ライセンスを付けた「スタートパック」を用意した。

2つのパートナー制度

次にパートナー戦略として、03年3月にスタートしたUNIVERGEパート

図2 UNIVERGEソリューションの概要

