

携帯電話販売代理店に転機 ビジネスの主軸は法人になる！

「これからの携帯電話ビジネスの主軸は法人事業だ」「新しい切るのにはある大手代理店トップ」「法人は儲からない」という旧来の概念を一掃することが必要だ。法人営業にいち早く挑戦してきた大手携帯電話販売代理店KCS、丸紅テレコム、NECモバイルリングの3社の積極的な取り組みを紹介する。

兼松コミュニケーションズ

業界トップの「KCS Motion」が好評 料金管理から企業ポータルへ発展

「携帯電話の個人市場は確かに狭まっているが、法人需要はまだこれからだ。やり方によって可能性はとても大きい」。兼松コミュニケーションズ(KCS)法人営業本部の竹井英明本部長はこう語る。

個人情報保護法が追い風に

竹井本部長は法人需要開拓について、「キーワードは安心・安全、つまりセキュリティだ。個人情報保護法が追い風になっている」と見ている。これまで、ほとんどの企業において携帯電話はいわば無管理に近かった。しかし、企業の態度は一変しつつある。

ある大手企業は、携帯電話を個人名義から法人名義に一斉に切り替えた。携帯電話が単なる通話端末から情報端末に変化し、顧客情報が個人端末の中に入っていることへのリスクに気づき始めたのだ。顧客情報漏えいの危険、社員が競合他社に転職し取引先名簿など持ち去りの危険など。そもそも企業の携帯電話は業務に使用しているわけだから会社が負担し、個人使用分は本人払いにするのが原則。ここに立ち返り、改めてセキュリティポリシーを明確にし原則的に管理する企業が増えているという。

KCSは、企業における携帯電話利

用のあり方について、料金管理、コスト削減、情報セキュリティ、端末管理、運用支援など多様な側面からコンサルティングし、あるべき姿を提案していくことで、法人顧客の信頼を獲得してきた。

KCSが法人営業部を立ち上げたのは1998年。各ショップに法人担当者を置くようキャリアから指示があったのが直接のきっかけだった。2000年に法人営業部とソリューションチームを統合し、インターネットモバイル(IM)事業部を設立した。03年4月には法人営業部とIM本部を統合して、現在の法人営業本部が誕生した。この間、さまざまな模索とトライを繰り返し、その経験が今日の主力商品「KCS Motion」に実を結んでいる。

Webで提供する「KCS Motion」は、業界トップを切って01年5月に発売された。携帯電話の回線管理、請求按分機能を持つASPサービスだ。社内の複数の携帯電話をまとめて回線統合し、割引サービスを受けることでコスト削減ができることが第1のユーザーメリットだ。小さい営業所単位の加入だったものが、本社単位、グループ単位までに広がり相当の料金割引が可能となった導入例は数知れない。また、キャリアからの一括請求も、部署ごと個人ごとに料金按分処理がで

表 大手販売代理店3社の取り組み

	兼松コミュニケーションズ	丸紅テレコム	NECモバイルリング
法人向け組織	法人営業本部	法人ソリューション事業本部	販売事業本部 広域法人営業ブロック
設立時期	1998年	2003年	2004年
主要商品	KCS Motion	MTASSB	itsmoSaver、ケータイサラダ
目標	今後3年間で40万回線に	3年以内に法人事業の売上を全体の30%以上	2年以内に売り上げの10%を法人事業に

きることで、経費管理が効率的となる。適正な料金プランかどうかの診断とプラン変更もWeb上で簡単にできる。

こうしたKCS Motionによって勝ち得た企業からの信頼は、端末販売そのものへのメリットもたらす。ASPサービスなので企業の総務部がWebからオーダーすれば新しい端末が的確に届けられ手間がかからない。故障対応、買い替え需要も漏らさず取り込める。いち早く提供したKCS Motionの浸透とともに、KCSの法人営業は確実に企業ニーズを取り込んで成長している。

販売業者からサービス業者へ

一般には、法人分野はタームが長く手間がかかることで及び腰となるところが少なくない。竹井本部長は、そういう見方をきっぱり否定する。「確かに手間はかかる。しかし、いったん受注すれば額は大きいし、付き合いは長いので付随するビジネスも見込めるし、その後の継続的な端末販売にも通じる。その会社が成長すれば、システムの範囲は広がり回線数も増えていく。さらに、固定系でIP化が進んでいくなかで、いろいろな提案の可能性が広がりビジネスとしては奥

行きが深い」

法人分野開拓をリードしてきた西牧浩二部長は、現段階をこう分析している。「携帯電話法人営業は、企業に携帯電話端末を安く売って大量に導入してもらう第1段階、企業内での料金管理・端末管理・コスト管理などを請け負う第2段階、そして、顧客企業に密着し業務内容に踏み込んだ提案で顧客とともに成長する第3段階と進んでいる」。現在は、まさに第2から第3段階に入ろうとしているところだ。そこでは、キャリアでもメーカーでもできない、販売店のみができる独自サービス、かゆいところに手が届くサービスを提供できるか否かが問われている。

例えば、携帯電話は企業活動に不可欠のツールとなっているがゆえに、最もセキュリティ性を高める必要がある。情報をいっさい携帯端末に置かないで顧客情報などを会社サーバーからダウンロードして利用する、そして不要な情報は1時間おきに消去するなどの芸当もできる。これらは、企業顧客と密着している代理店でないとうまく運用・管理できないシステムでもある。



兼松コミュニケーションズ 営業部長の西牧浩二氏 (KCS)法人営業本部本部長の竹井英明氏

KCSは、さらに将来は企業ポータルへの発展も構想中だ。携帯電話キャリアもすでにその提供に踏み出している。企業ポータルの提供は、単なる端末販売店から一種のサービス事業者への転換だ。竹井本部長は、法人営業に取り組むことは、こうした付加価値を付ける能力を携帯電話代理店自身が獲得し、従来の体質を転換するチャンスだと見ている。

KCSは従来、店舗販売に重点を置いてきたので、端末販売に占める法人の割合はまだ数%程度。しかし、営業利益ではその何倍にもなる。ビジネスとしてはそれだけまだ可能性が高いということでもある。

今後の事業戦略だが、今年はKCS Motionをベースに提供商品を大幅に拡充する予定。詳しくはまだ言えないが、鍵は「FMC」だという。当面の目標は、基軸であるKCS Motionを現在の約16万回線から今後3年間で40万回線にすること。全国148店舗を擁しショップの法人担当を入れて約200名の陣容で、法人営業の新規顧客開拓にまい進していく方針だ。

図1 KCS Motionシステム概要図

