

# シスコが全国規模の販売・サポート体制を整備 “不退転の覚悟”で小規模市場に挑む

「我々は挑戦者」「市場に合わせながら進めていく」と、従来にない姿勢を見せるシスコシステムズ。新製品Cisco Unified Communications 500を軸に、攻勢をかける準備が整いつつある。

文 坪田弘樹(本誌)

シスコシステムズが、全国規模で販売・サポート網の構築を進めている。

小規模事業所向け新製品の国内市場投入を今秋に控え、全国87拠点の支店・営業所網を持つダイワボウ情報システムを認定ディストリビューターとし、流通網を整備。これにより、全国の販売店に製品を即納できる体制が整備されつつある。

また、ディストリビューターとの協力の下、販売店を技術力・販売力の両面からサポートする体制作りも着々と進行中だ。直接支援が難しい地方の販売店にも十分に支援が行き届くよう、充実したサポートシステムの構築を目指す。

サポートの内容も、市場を熟知した経験豊富な販売店のアドバイスを得ながら、より実践的で日本市場に適合したものを準備している。

小規模市場の攻略は、シスコにとって新たな挑戦となる。その本格スタートを前に、同社シニアセールスビジネスディベロップメントマネージャーの大木聡氏は決意を口にする。

「日本の小規模市場では、我々は『挑戦者』。勝つためには何でもやる。不退転の覚悟で臨んでいる」

成功を収めるためにシスコは今、かつてないほど販売店と密接した関係を構築しようとしている。

## IP化のハードルを下げる

国内市場への投入が準備されている、小規模事業所向けの新製品「Cisco Unified Communications 500」(UC500)。大木氏は、このUC500という商材そのものが、戦略の柱になると語る。販売・サポート体制の構築、さらにはその先に広がるビジネスの展望においても、「商品の特性そのものが最大の武器」というわけだ。

その特性とは、導入の容易性。UC500は機器を接続するだけでそれを自動的に認識し、必要な設定を行う「スマートアシスト機能」を搭載する。内線通話や保留転送といった「電話機能」に限れば、おおむね15分程度で設定が完了するという。

機器導入にまつわる設定をほぼ自動化することで、「フルIPシステム導入の際のハードルが劇的に低くなる」(大木氏)のだ。販売店が新たにフルIPシステムに取り組むには、技術力の向上や人材確保などへの投資が必要だが、UC500を導入することで、その基礎となる部分を少ない投資で



シニアセールスビジネスディベロップメントマネージャー大木聡氏

得ることができるという。従来の電話ビジネスの延長線上で扱える商材になっている。

さらに価格についても、市場環境を十分に反映した「値ごろ感」のある価格戦略で臨むという。大木氏は販売店に向けて「期待してもらってかまわない」と太鼓判を押している。

またUC500は、いわゆる「電話屋」だけでなく、従来からデータ通信をビジネスの糧としてきたディーラーにとっても魅力的な商材だ。IPテレフォニーをスムーズに導入し、音声系の領域への足がかりをつかむことが可能になる。

## 広がるビジネスの領域

販売店が新たなビジネスの足掛かりを得たところで、その先の展望は示されているのが。