

パート2

# アプリもLANも一気通貫 法人向けは再び成長期へ

パート1で解説した「プラットフォームビジネス」と「ワンストップソリューション」という方向性。この2つが強力な牽引役となり、法人向け固定通信市場は今、再建が進んでいる。 文 太田智晴(本誌)

「何事もやはり山あり谷あり。不振は底を打ち、今は増収増益の方向へ向かっている」

KDDI取締役執行役員常務ソリューション事業統轄本部長の田中孝司氏は、このように法人向け固定通信事業の現状を語る。こう感じているのはKDDIだけではない。NTTやソフトバンクテレコムも同じだ。

法人向け固定通信事業の復調が顕著になってきた背景には、電話収入の下落が鈍化してきたこと、VPNの単価が落ち着いてきたこと、日本経済の好調を背景に企業のIT投資意欲が旺盛なことなどが、まずはある。だが、これらはむしろ副次的なものと言っている。

最大の要因は、パート1で見たような新しいビジネスモデルが遂に離陸し始めたことだ。その象徴と言えるのが、KDDIの今年に入ってからの一連の動きである。

KDDIは2月、ユニアデックスと提携し、回線からLANの構築・保守・運用までをワンストップで提供するサービスを4月から開始した。さらに6

月には、マイクロソフトと包括提携。法人向けSaaS( Software as a Service )事業に参入することを表明している。回線からLAN、そしてアプリケーションまで、ICTをワンストップでオールラウンドに提供する体制を整えたのである。

## SaaS市場参入の狙い

SaaSとは、ネットワークを介してオ

ンデマンドでCRMやERPなどのアプリケーションを提供するサービスのことだ。ASPとの主な違いは、仮想化技術を用いてサプライ側のサーバーのリソースを有効活用することで、ユーザーごとにサーバーを用意するASPよりも低価格が実現できること、ユーザーのニーズに合わせてカスタマイズが可能などの2点だ。

また、SIを伴う従来型のソリュー



ションと比較した場合のメリットとしては、初期投資額を抑えられる、短期間で導入できる、常に最新のものが利用できる、保守運用コストが下げられることなどが挙げられる。

最近、日本郵政公社がSaaSベンダーの代表的存在、セールスフォース・ドットコムがCRMソリューションの採用を決め、大きな話題を呼んだが、ネットワークの高速化・低廉化も追い風に、急速に市場を拡大させている。

なお、SaaSの普及が最も期待されているのは、中小企業市場である。前述の通り、初期費用がいらず、保守運用の手間もかからないと、中小企業がITソリューションを導入する際の悩みを解決しているからだ。

KDDIは来年3月から、マイクロソフトのOutlookの機能をSaaS形式でau携帯電話から利用できる「ビジネスコミュニケーションウェア」を提供する計画だ。ただ、「ビジネスコミュニケーションウェアしか、KDDIのアプリケーションサービスとしては提供しない。あとはすべてパートナーさんのアプリケーションになる」と

図表2 セールスフォース・ドットコムの利用社数の推移



KDDIの田中氏が語るように、KDDIの主眼はSaaSのアプリケーション自体で儲けることにはない。KDDIがやろうとしているのは、パート1で触れたプラットフォームビジネスである。

詳細の発表は今秋になるが、KDDIではマイクロソフトのソリューションを活用し、認証や決済、GPSなどの機能を有したSaaS向けプラットフォームを用意。同時に、パートナーのアプリケーションのSaaS化を支援するサポートプログラムなどを提供する考えだ。

パートナーにとっては、KDDIの持つ広大な顧客基盤にリーチできることも、当然大きな魅力。また、GPS機能などとのマッシュアップにより、これまでにないサービスが誕生することも大いに期待できる。

6月27日の発表時点では、大塚商

会、オービックビジネスコンサルタント、ピー・シー・エーなど、7社がすでにパートナーとして名乗りを上げている。

KDDIのこのSaaSプラットフォームが稼動するのは、もう少し先のことになるが、すでに動き始めているプラットフォームビジネスも少なくない。

例えば、NECインフロンティアは今年4月、ネットワーク経由でPOSシステムを提供するサービスを開始したが、これは実はNTTコミュニケーションズのプラットフォーム上で実現されたものだ(図表3)。このプラットフォームにはSDPという名称こそ付いていないが、NTTコミュニケーションズプロードバンドIP事業部長の高瀬哲哉氏によれば「実質的にはSDPと同じもの」だという。

## アプリの25%がSaaSに?

米ガートナーによれば、2011年に新規ソフトウェアの売上全体の25%がSaaSになる見込みだ。この数字が正しいかは別にして、これまでユーザー企業が自社で所有していたハードやソフトが、どんどんネットワーク側に移行していくことは確かだ。それは通信事業者側の希望というだけでなく、大手ソフトウェアベンダーの動きを見ても明らかだ。

ほんの1~2年前まで、パッケージ販売を軸にする大手ソフトウェアベンダーの多くは、SaaSに対して否定的な姿勢をとっていた。パッケージ販売のビジネスモデルを自ら破壊することにつながりかねないからだ。

だが最近、オラクルやSAPをはじめ

図表1 KDDIの法人戦略

