

Part3 ソリューション営業本部 法人スマホ開拓に全力

法人事業の体制一本化の狙いは、KDDI本来の強みをより発揮することにある。特に固定系事業では、早くもその実が上がり始めた。次の焦点は当然モバイルだ。法人スマートフォン市場の離陸に全力で挑む。

今年4月、法人向けの営業組織を一本化したKDDI。固定／移動、音声／データ、国内／国際の垣根なく、またデータセンター（DC）サービスや端末等も含め、企業が必要とするあらゆるサービスと製品を組み合わせたソリューション提案を行うため、ソリューション営業本部が組織された。

商材の幅の広さは、従来からKDDIが潜在的に持っていた強み。だが、企業規模ごとに営業組織が分かれていた従来の体制では十分に発揮できなかった。現体制への移行は、その強みを最大限に活かすとともに、「KDDI MULTI CLOUD」を具現化するためにも不可欠なものだ。

ソリューション営業本部は大きく、大企業・中堅企業をターゲットとし

たアカウント営業と、中堅中小企業向けに展開するパートナー営業の2つを推進する(図表1)。加えて、中小企業は今年2月に発足した新会社「KDDI まとめてオフィス」がカバーする。3分野とも、オフィスのICTを一手に手掛けるという基本方針は変わらない。

「法人マーケット全体に対して、1つの意志で取り組める体制ができた。一人ひとりの役割が明確になり、全体の流れもつかみやすい。スピード感がはつきりと出てきている」

執行役員・ソリューション営業部長の本多勉氏は手応えを口にする。

順調な固定系、焦点はスマホへ

体制一本化の効果は実績にも出



KDDI
執行役員
ソリューション事業
本部
ソリューション営業
本部長
本多勉氏

始めている。特に固定系事業が順調だ。

牽引要素は、多彩なアクセスメニューを用意するネットワークサービス「KDDI Wide Area Virtual Switch (KDDI WVS)」と、KDDI光ダイレクトとモバイルを組み合わせたケータイ内線サービス「KDDIビジネスコールダイレクト」。どちらも順調に顧客数を伸ばしており、また、企業の海外進出に伴い国際系サービスも好調という。

また、震災直後は暫定的なBCP対策ニーズが急増したが、現在においては恒久的なBCP/DR対策を検討する企業が増加。そのなかでKDDI WVS上で提供する仮想データセンター（Virtual データセンター）も注目を浴びている。

「固定系は増収基調に向かいつつある。転換期に来た」(本多氏)と、目標を上方修正し、KPIを再設定しようという段階に入った固定系事業。一方、これから新たな市場を開拓していかなければならないのが

図表1 ソリューション事業本部の営業体制

