

UNIVERGEソリューションの提案拠点 ブロードバンドソリューションセンター NEC BBSC 2年間の取組みと実績

自らが実践した成果をベースにした、ITとネットワークの統合によるUNIVERGEソリューションの提案拠点として開設したNECブロードバンドソリューションセンター(BBSC)。ユーザー企業が、実際にブロードバンドを活用した各種ソリューションや新世代技術を体感できる場であるBBSCの2年間の取組みと、実績を紹介する。

2年前から、IT・ネットワークの 統合ソリューションを展示・実演

2004年1月に東京・品川のイーストワンタワーに開設してから丸2年を経過したNECブロードバンドソリューションセンター(以下、BBSC)。開設当時、家庭におけるインターネットへのブロードバンドアクセス環境は急拡大する兆しを見せ始めていた。2004年1月末時点で家庭からのブロードバンド利用者数は約1,400万人、大半はADSLの利用者で、光は100万ユーザーに満たないという状況であった。一方、企業ではナローバンドが体勢を占めており、オフィスをブロードバンド化することによって仕事がどのように変わり、企業経営にどのようなメリットをもたらすのかがよく分からないという市場の声があった。

そのような状況下で、日本電気株式会社(以下、NEC)は、ブロードバンドの先進活用方法を展示し、企業におけるITとネットワークの統合ソリューションを実演する拠点としてBBSCを開設した。

来場者にブロードバンドを活用し

た最新のソリューションや次世代テクノロジーなどを体感してもらえるショールーム機能に加え、自社の営業/SEなど約400人が、最新のソリューションを実際に活用し業務に当ることで「ブロードバンドオフィス」としての効果を検証、自らの実践を基に来場者に提案を行うというリファレンスオフィス機能を持つことが最大の特徴であった。お客様へ常に新しい提案を行うことを目的とした四半期に一度のリニューアルや、パーソナルロボット「PaPeRo(パペロ)」によるお客様のお出迎えなど、最先端を意識した取組みは話題となった。

「2003年にSIP対応のテレフォニーサーバ“UNIVERGE SV7000シリーズ”を核としたブロードバンドソリューションの提供を開始しました。ブロードバンド環境を企業に導入するイメージを明確につかんでいただけるよう、お客様にブロードバンドオフィスを実際に見て、感じて、体験いただく場としてBBSCをオープンしました。企業を取り巻く環境が目まぐるしく変化していくなかで、オープンから2年間で、知的生産性



日本電気(株)
ブロードバンドソリューション企画本部長
松村 光隆氏

の場としての『オフィス環境』が目される存在になりました。本格的なユビキタス社会到来とともに、企業のIPテレフォニーをベースにしたブロードバンドオフィス市場は拡大傾向にあります。これにより、他社に先駆けて行った私どものこの2年間の取組みは、大変意義のあるものであったと考えています。」(日本電気(株) ブロードバンドソリューション企画本部 松村光隆本部長)

UNIVERGEソリューションの 提案加速に向けた2年間の取組み

企業を取り巻くビジネス環境が、デジタル情報技術とネットワークを軸とした環境へと変化し、IT投資規模も拡大している。特にこの2年間で、企業の投資がコスト削減といった守りの投資から、企業競争力の強化を目指した攻めの投資へと変化

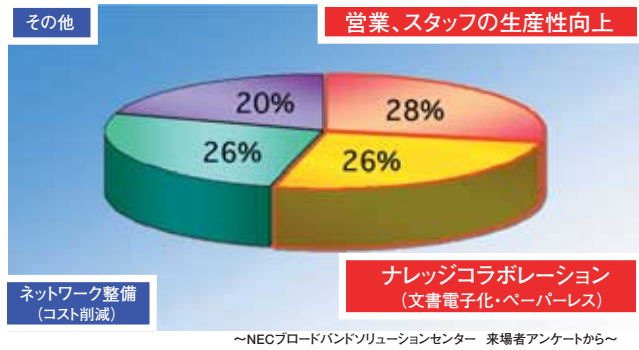


図1 BBSC来場者アンケートに見るIT系投資目的

してきている。実際、NEC BBSCでの来場者アンケートでも、半数以上がIT投資効果として、ホワイトカラーの生産性向上を期待していると回答している(図1参照)。

NECでは、ITとネットワークの統合ハードウェア製品群「UNIVERGE (ユニバージュ)」を発表して以来、他社に先駆けてブロードバンドオフィスを提案し、自ら実践するなど、企業のIPテレフォニーインフラをベースとする新たな市場領域の創出・拡大に取り組んできている(図2参照)。

BBSC品川開設から5カ月後の2004年6月、BBSC品川での実践に

の提供を開始した。これは、世界最先端の「高速化技術」及び「高信頼化技術」をベースに、ITとネットワーク分野での実績を活かし、各種ソリューションをハード、ソフト、アプリケーションさらには構築・運用・監視までワンストップで提供するというのが最大の特長である(図3参照)。

ソリューション展開にあたっては、様々な顧客の業務に合わせたニーズに応えられるよう、「UNIVERGEパートナープログラム」を設け、パートナー企業との連携によるソリューション開拓と販売体制の拡充を図っている。本プログラムは、「アプリ

基づく効果を踏まえ、ブロードバンドで企業の業務環境を変革したいという強い想いを具体的なソリューションの形にした「UNIVERGEソリューション」

ケーション・パートナープログラム」と「セールス・パートプログラム」からなっている。すでに700社を超える企業が参加している。

NECはこれまで、UNIVERGEソリューションの拡充を図ってきたが、特にヒットしたのが2004年7月発表の「UNIVERGE “FOMA®” 連携ソリューション」である。これは、無線LAN機能を搭載したデュアルFOMA® 端末「N900iL」を活用するもので、オフィス環境のモビリティを強化し、ビジネスのリアルタイム性を高め、新たなワークスタイルを実現するソリューションとして、現在も注目を集めている。

また、BBSC品川の開設からちょうど1年後の2005年1月には、大阪ビジネスパークに「NECブロードバンドソリューションセンター関西」を開設した。これは、「実際に使ってみてどのような効果が得られるのかが体感できる」ことが功を奏し、BBSC品川の来場者数が当初の予想を上回るペースであったことか

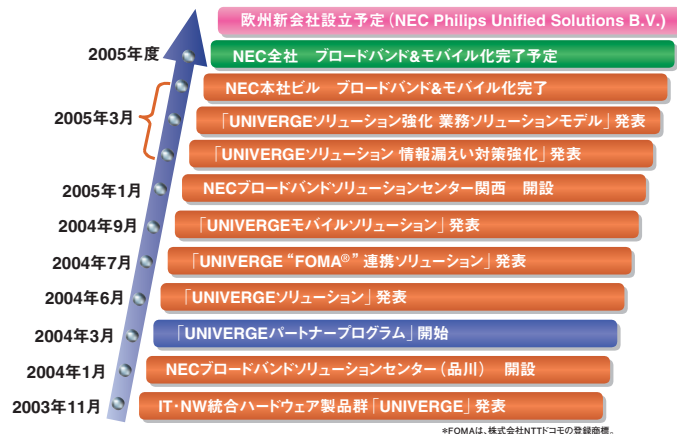


図2 他社に先駆けたNECのこれまでの取組み



図3 UNIVERGEソリューション

特別企画 ■ 発展するNECブロードバンドソリューションセンター —先進のUNIVERGEソリューションの提案を加速—

ら、西日本地域のユーザー企業にも、先進のUNIVERGEソリューションを身近に体験してもらおうというのが狙いであった。特に、企業の分布では、40%が西日本地区であるということもあって、関西地域におけるUNIVERGEソリューションの提供を拡大するためには、西日本地区のユーザー企業に対するソリューション提供の場が必要不可欠であったといえる。

さらに、NECではブロードバンド&モバイルの動向を先取りし、2005年3月にはNEC本社ビルのブロードバンド&モバイル化を完了、2005年度中には全社のブロードバンド&モバイル化を完了する予定である。

ブロードバンドオフィスの効果とBBSCの実績

NECでは、他社に先駆けてブロードバンドオフィスを自ら実践し、その結果を基にBBSCの場を使ってユーザー企業に提案している。前述の通り、ブロードバンドオフィス市

場は拡大傾向にある。NECでは、この巨大市場に向け、課題の可視化→導入計画立案→導入推進→効果検証→運用/定着までを循環させるブロードバンド展開サイクルをベースに、コンサルティングから部分適用、全体適用までホップ・ステップ・ジャンプの三段階による導入を提案している。その上で、図4に示すように、必要な情報をすぐに入手し、迅速な意思決定を可能にして企業力強化につなげるグループウェアを含め、現場のブロードバンド環境に適用したシステムを多数提供している。

実際、BBSC品川のリファレンスオフィスでは、ブロードバンドの実践の結果、様々な効果により初期投資を1年で回収している。

さらに、リファレンスオフィスで働く社員からも、「無駄な時間を削減でき顧客対面時間が増えた」、「営業活動に集中することが可能になった」、「情報・ノウハウの共有により、業務スピードが速くなった」、「自らが実践することによって、製品への的確なフィードバックが可能になっ

た」など、営業力の強化、企業力の強化につながったとする声が多数上がっている。

製品へのフィードバックの好例として、Web会議システムがあげられる。リファレンスオフィスでの日々の利用実績に基づき集まった要望をダイレクトに製品に反映させた結果、数回の改版を重ね、より使い勝手の良い製品の提供につながっている。

こういったブロードバンドオフィスを実践しているリファレンスオフィスと、先進のUNIVERGEソリューションのショールームを兼ね備えたBBSCには、約24,500名(約4,000社)が来場している(2005年12月末時点での品川/関西の実績)。地域別の来場者の状況を図5に示した。前出の松村光隆本部長は、「約半数以上が首都圏であり、西日本エリアは約30%と、全企業数の割合約40%に近い数字となっているが、これで満足することなく40%を上回るようにしていくことが重要だと考えています。」と述べている。

来場企業の多くにおいて、導入の

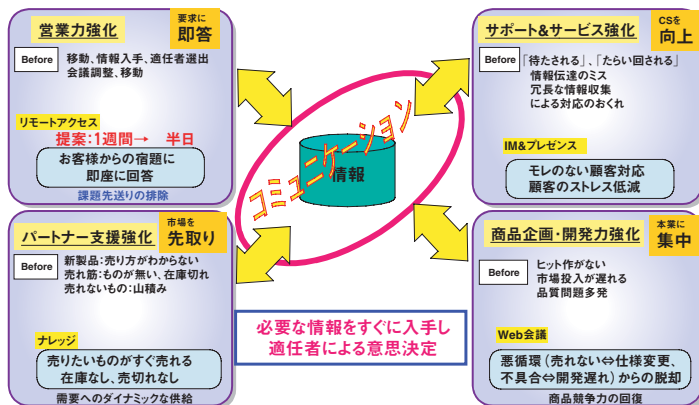


図4 ブロードバンドオフィスの効果

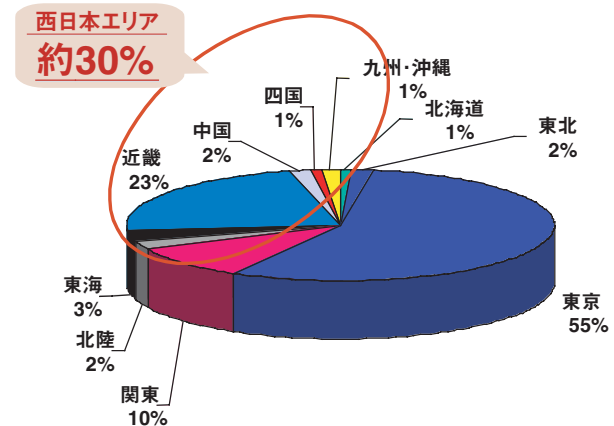


図5 地域別来場者の状況



図6 受注活動に貢献

・和空間の設置・・・和室だけではなく、空間自体を「和」テイストに。



図7 「実感」ある実践オフィスとしての取組み

意思決定を行う管理職、特に役員クラスが多く来場していることは、BBSCの担う役割がきわめて大きいことを裏付けている。実際、BBSCへの来場を機に案件化した実績はたいへん多く、2005年度も受注活動への貢献が予想されている。また、オープン以来の2年間でBBSCが「日経ものづくり大賞」など4つの賞を受賞していることも、そのユニークな取組みが高く評価されていることの裏づけといえる（図6参照）。

さらにBBSCでは、実践オフィスとして、常に新鮮で実験的な取組みを行っている。近年、和室の会議室を設ける企業が出始めているが、図7に示すように、BBSC品川では、会議室だけではなく空間自体を「和」テイストにした和空間のコーナーを設けている。和やかにリラックスした空間の中で創造性を活性化することが知的生産性の向上につながると、なかなか好評であるという。

ワールドワイドで10%超のシェア獲得を目指す

UNIVERGEソリューションの展



図8 UNIVERGEソリューションのグローバル展開

開は国内にとどまらず、北米（NEC Unified Solutions）、ブラジル（NEC Solutions Brasil S.A）、オーストラリア（NEC Business Solutions）を拠点にグローバル展開している。UNIVERGEソリューション活用による企業力強化をアピールするため、BBSCをモデルとしたオフィス兼ショールームを2004年10月にブラジル、11月にオーストラリアに開設しており、これらのセンターとの連携も図っている。さらに、2006年度第

1 四半期には、オランダのRoyal Philips Electronics社との合弁会社、「NEC Philips Unified Solutions」を設立する予定である。新会社の設立により、ヨーロッパにおける強固な事業体制が確立されることから、UNIVERGEソリューションのグローバル展開が一段と加速されるものと思われる（図8参照）。これを機に、企業向けネットワーク事業で世界シェア10%超を目指す。