

グローバルNIが事業統合で誕生 海外進出企業をワンストップ支援

丸紅グループがネットワーク事業を再編した。丸紅ソリューションの「最先端ネットワーク機器」と、丸紅ネットワークシステムズの「高度なインテグレーション技術」が融合。海外進出企業へトータルサービスを提供する“グローバルネットワークインテグレーター”の誕生だ。

「例えるなら、ジグソーパズルの欠けていたピースが、ぴったりはまった感じ。大変な相乗効果が生まれると確信している」 丸紅ソリューション(MSOL)の佐野元彦部長はこう語る。

丸紅グループは事業再編の一環として、丸紅ネットワークシステムズ(MNET)のネットワーク関連ビジネスをMSOLへ営業譲渡することを決定。5月1日、“新生”MSOLが誕生した。事業統合はどのような効果をもたらすのか。その強みと狙いを探っていく。

補完効果で力は倍増

MSOLは1965年の創業以来、欧米の最新テクノロジーを日本国内に紹介してきた。ネットワーク分野ではノーテルやファウンドリーネットワークス、ネットギア、ソニックウォール、ラドウェアなどの一次代理店を務めるほか、冷凍・冷蔵倉庫業界向けのデータ入力システム、半導体業界向けの品質管理自動化システムなど、数々のソリューションを提供している。

「先端商品のデパート」と呼ぶにふさわしい同社だが、ネットワーク事業においては、ある課題を抱えていた。「ネットワーク機器はコモディティ化が進んで

おり、単なる機器販売では高い利益率を確保しにくくなっている。ところが、これまでSI会社向けの間接販売が主だったため、個々の製品に関する技術レベルは高かったが、インテグレーション力は育っていなかった(佐野氏)のである。

一方で、MNETも別の課題を抱えていた。同社は国際ネットワークの構築で数多くの実績を持つインテグレーター。国内外の通信キャリアやベンダーと協力し、企業ネットワークシステムの構築・保守・運用をコーディネートしてきた。そのノウハウには自信があるが、自社独自の取り扱い製品を持たず、各社の寄せ集めだったことが課題としてあがっていた。

大森幹彦担当部長によれば、「海外製品の場合、残念ながらサポート面に不安がある。障害が発生しても、各ベンダーの本社に問い合わせなければ解決策が分からなかったり、日本法人が撤退してサポートを受けられなくなったり。自社で信頼性を担保するのは困難だった」という。

また、大森氏は次のようにも話す。「ネットワークというのは1つの器。その上に何を盛り付けて、どのようなソリュー



ネットワークソリューション事業部
ネットワークインテグレーション部
部長
佐野元彦氏



ネットワークソリューション事業部
ネットワークインテグレーション部
担当部長
大森幹彦氏



ネットワークソリューション事業部
ネットワークインテグレーション部
営業三課
磯田若奈氏

ーションを実現するかが大切だ。しかし、これまで盛り付ける材料は、他社に求めなければならなかった。すると、どうしても自分ではコントロールできない面が発生してしまう。MNETは自社で責任をもって扱える商品を探っていたのだ。

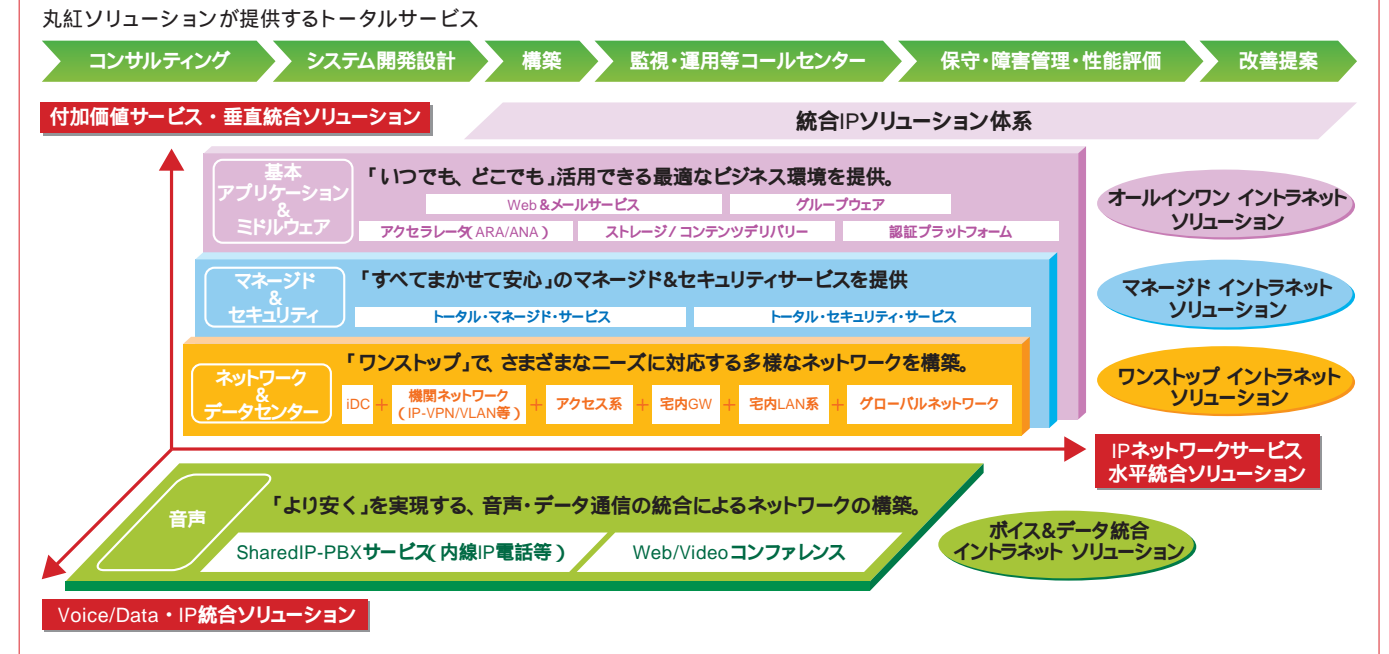
そこでパズルのピースが埋まる。MSOLのネットワーク機器とMNETのインテグレーション技術である。「販売形態においても、再販のMSOLと直販のMNETと、うまい具合に互いを補完し

丸紅ソリューション株式会社

PART 1 新生MSOLの紹介

PART 2 -

PART 3 -



あえる。だから“1+1”が2ではなく、倍の4にはなると考えている(佐野氏)

海外進出を手厚くサポート

従来、MSOLではネットワーク関連の部署をITソリューション事業部内に置いていた。だが、今回の営業譲渡を受けて、新たに「ネットワークソリューション事業部」を新設した。がっちりとはみ合った歯車で、攻勢を強める構えである。

大森氏は「MNETは音声とデータの統合ネットワークは手がけてきたが、武器となる製品がないために、他のアプリケーションやセキュリティ、ストレージなどのソリューションでは強みを持てなかった。しかしこれからは違う。多彩な先端ソリューションを持つMSOLと統合したことで、真のトータルサービスを提供していける」と意欲を見せる。

特に拡大を狙うのは、MNETが得意としてきた国際ネットワークの分野だ。

もっと具体的に言えば、中国などのアジア諸国に進出する中堅企業をメインターゲットにしていく。

海外進出を図る企業では、国際通信部門を持つ大手キャリアにネットワーク全般を任ずケースが多い。対するMSOLのアドバンテージは「小回りの良さ」。磯田若奈氏が説明する。

「まず回線コストに差が出る。大手キャリアの場合、たいてい海外から国内拠点まで、すべてを国際回線でつなぐことを薦めている。これは国際回線がBフレッツなどと相互接続していないことも理由だ。しかしMSOLなら、当社のセンターを経由することで、国内の足回りにBフレッツも使用できる。つまり「いいとこ取り」。現地キャリアとの交渉も当社が代行するため、大幅なコストダウンが期待できる」

障害発生時の手厚いサポートも大きな売りだ。「国際ネットワークでは言葉の問題のほか、複数キャリアが絡むこ

ともあり、現地担当者だけでは対応しきれない事態が頻繁に起きる。MSOLに任せてもらえれば、キャリアとの一次窓口を当社が請け負うため、スムーズに障害を復旧できる(磯田氏)

海外進出には、さまざまなリスクがつきまとう。しかし、MSOLにワンストップで依頼すれば、少なくともネットワークに関する不安からは解放される。

さらに今回の事業統合を受けてMSOLでは、今後ネットワークという切り口で、会社全体のカスタマーベースも積極的に掘り起こしていく。従来は5つある事業部間で横断的な顧客の共有ができていなかったが、すでに顧客への挨拶回りを始めているなかで、確かな手厚さを掴んでいるという。

“新生”MSOLが目指すのは、ワンストップでトータルサービスを提供する“グローバルネットワークインテグレーター”。国際ネットワークを軸に、オンラインの価値を実現していく考えだ。

丸紅ソリューション株式会社

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-12-18 渋谷南東急ビル
TEL: 03-5778-8882
http://www.msol.co.jp