

対



清水照雄

日本アイ・ピー・エム  
取締役専務執行役員

シスコシステムズ  
代表取締役社長

黒澤保樹



対談

## 企業経営の革新こそ IP コミュニケーションの役割

IP コミュニケーション事業で協業している大手外資系2社のビジネスが飛躍点を迎えている。提携の最高責任者である日本アイ・ピー・エムの清水照雄氏、シスコシステムズの黒澤保樹氏に、2005年のIP市場の展望を語ってもらった。

「電話からIPへ」という巨大な潮流のなかで、ITやインターネットという通信業界にとってはいわば外部プレイヤーだったIBMやシスコシステムズが、主要プレイヤーとして急速に存在感を高めつつあります。しかも、通信業界の目下の最大の焦点であるIP電話・IPコミュニケーション分野で提携し、ネットワーク機器とITソリューション

の両側面から市場を牽引する形になっています。

本日は提携責任者のお二方に、「IPコミュニケーション」という新しい概念が包含している要素、そこから生まれるビジネスチャンスについてお話しいただきたいと思っています。まず、企業にとってIPネットワークとは何なのか、どう活用すべきかという点

から入りましょう。

黒澤 中小であれ大会社であれ、ネットワークを使っていない企業はありません。ただし、単にコンピュータをつなぐヒモとしてなのか、企業競争力の強化や戦略的差別化の手段としてなのかなど、利活用の幅が大きく広がってきたのがここ2～3年だと思います。

清水 そうですね。企業経営にインパクトを与えるものは、以前は人やモノでしたが、今はテクノロジーになっています。IPネットワーク、IP電話といった「IP××」は産業革命に匹敵する影響を及ぼすでしょう。しかも、あの頃は50年単位で変化が起きましたが、今は2、3年で進化しないと企業が成長しない、下手をすれば潰れてしまいます。

日本企業のIT化、IP化への取り組みは進んでいるとお考えですか。

黒澤 一般消費者が100Mbpsの光ファイバーを2000～3000円で利用できることを考えると、法人は見劣りしますね。

私は以前から「国の成長率とIT投資には相関関係がある」と主張してきましたが、米国に比べ日本のIT投資額は低いですね。1990年時点ではほとんど差はなく、人口1人当たりではむしろ日本の方が使っていました。ところが、米国は15年で5倍になったのに、日本では2.4倍。この差が成長率格差の一因になっていると思います。

どの経営者もIT投資の重要性は認識しています。ただ、それをいざ実行するという経営者の数がまだまだ少ないですね。

清水 私も、経営者は技術の必要性を分かっていると思います。ただし、そのやり方、具体的な導入方法が分からないのではないのでしょうか。「IP、ブロードバンド、光ファイバー、モバイル、いろいろあるけれど、実際にはどうすればいいの」と。

とすると、提案する側の責任が重大ですね。

清水 その通りです。単なるシステムの提供者ではなく、経営コンサルティングまでで