

セキュリティ機器は気付きの提案が効果的 「電話プラスワン商材」に急浮上

PBX/ビジネスホン市場の伸長が望めないなか、通信系ディーラーは「電話プラスワンの商材」を求めている。注目は「セキュリティ」製品。先進的な販売はどのように取り組んでいるのだろうか。

文 藤田 健(本誌)

通信系ディーラーの業績が回復基調にあることは、本誌2007年10月号の特集「通信系ディーラー白書2007」で実施したアンケートからもみてとれる。05年に表面化したビジネスホンの「悪徳訪販」問題が沈静化し、業績を押し上げたのが大きな要因だ。

だが、情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)の「2007年度通信機器中期需要予測」によると、PBXの国内市場は07年度の400億円から2012年度は415億円、ビジネスホン市場は同様に465億円から503億円というように、今後も大きな拡大は見込めない。他方で、電話のIP化の進展に伴ってSlerやNler、ドキュメント系のディーラー等もSIPサーバーの取り扱いを開始し、同業者以外の競合も増えつつある。

そうしたなかで、通信系ディーラーが今後も収益を維持・拡大していくには、「電話プラスワンの商材」を持ち、PBX/ビジネスホンに次ぐ収益の柱に育てていく必要がある。

無線LAN関連製品やMFP(複合機)、テレビ会議システムなどへの取り組みも目を引くが、現在のキーワードはやはり「セキュリティ」だろう。

一言でセキュリティといっても、多岐にわたるが、監視ソリューションと

しての利用が多いネットワークカメラについていえば、先の特集のアンケートによればすでに9割の通信系ディーラーがユーザーへの提案を実施し、7割以上の会社が導入実績を得ている。

反面、「通信系ディーラーが扱うのに最適な商材」といわれて07年から

注目が高まっているUTM(統合脅威管理)アプライアンスに対しては、まだまだ二の足を踏むところが多いのが実情だ。また、本誌のアンケートで「今後注力したい商材」の4位にあがった入退管理システムも、現状で取り扱っている通信系ディーラーは少ない。

そこで本稿では、UTMアプライアンスと入退管理システムのセキュリティ2商材について、先進的な販売の取り組みを紹介しよう。

UTMアプライアンス

「迷惑メール対策」で成果

まず、UTMアプライアンスについて整理する。同装置は、アンチウイルスやIDS/IPS(不正侵入検知/防御)、ファイアウォールやVPN等のセキュリティ機能を1つの筐体に統合したものだ。

複数の拠点を持つ企業で、拠点間のVPN装置として利用する場合は、提案する側にも顧客企業のネットワ

ークを掌握できるだけのスキルが求められるが、ルーターやファイアウォールの裏側でセキュリティアプライアンスとして動作させるだけなら、ネットワークの最低限の知識があれば導入できる。通信系ディーラーに最適な商材といわれる理由だ。

では、販売の取り組みに入ろう。今回は、通信系ディーラーの英工電機とキヤノンの販売子会社であるキヤノンシステムアンドサポート(キヤノンS&S)を紹介する。

検証機で担当者のスキル向上

英工電機・技術部ネットワークソリューショングループの斎藤隆志課長は、「最近、複数の卸会社がUTMアプライアンスに本腰を入れており、メ



英工電機は、迷惑メールを切り口にし、既存環境にUTMを設置するだけで問題を解決できる点をアピールしている