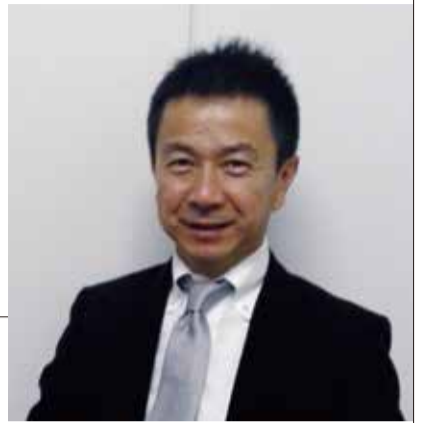


# SIMロックフリー市場でビッグビジネス創出 ファーウェイ社と国内総代理店契約

ダイワボウ情報システム 取締役 **西田 善紀**



ダイワボウ情報システムは、スマートフォン（スマホ）やタブレットなど通信機能付端末が国内市場でオープンになる流れをとらえ、これら端末販売の積極展開に乗り出しています。広域営業本部長の西田善紀取締役は「当社にとって絶好のビジネスチャンスです。今夏のSIMロック解除義務化を前に一気に弾みをつけ、この市場における端末販売で実績ナンバー1を目指します」と決意を語ります。

世界的にもまれなケースですが、国内のこれら通信機能付端末市場はこれまで、携帯電話各社に寡占化されてきました。しかしオープン化への流れが徐々に進み、総務省は携帯電話各社に対してSIMロック解除に応じるよう求め、今年5月にもSIMロック解除が義務化される予定です。この流れを受けてDISでは「従来あまり関わらなかった分野によく関わられるようになった」（野上義博社長）として、全社を挙げて積極展開することになったのです。

その第一弾が、スマホ世界大手の中国・華為技術

（HUAWEI・ファーウェイ）との提携です。昨年夏、国内総代理店契約を締結してスマホ「Ascend（アセンド）G6」の販売を開始。昨年未まで「同P7」、タブレットの「MediaPad M1」「同X1」などSIMロックフリー端末で6機種を展開しています。価格帯も低価格で初心者向けの2万円代から5万円前後のハイスペックモデルまで、豊富な品ぞろえが特徴です。

ファーウェイ社は出荷実績世界第3位のスマホを始め、携帯基地局のインフラ分野やエンタープライズ向け通信機器分野で170カ国以上と取引を持つ世界トップ企業です。しかも「数ではなく品質を重視し、良いモノを作り上げたい」を信念に、世界一とされる研究開発費等を背景にした驚異的な品質は、つとに有名です。

ファーウェイ社との提携について西田取締役は「高品質が求められる日本のICT市場にあって、全国各地に約90の拠点をもち、法人ユーザーだけではなく文教、量販、ECなどマルチフィールドで展開するDISを最適のパートナーに選んでもらった。Win-Winの関係で力いっぱい、

それもスピード感を持って取り組み、大きな成果をあげたい」と語ります。ファーウェイ・ジャパン社の呉波副社長も「DISと共に事業を展開できるのは非常に嬉しい。製品やサービスの品質を高めていくためにパートナーの協力を仰ぎ、パートナーの成長にも寄与したい。日本ではSIMフリーのスマホは新規ビジネスの領域であり、その可能性に期待します」とエールを寄せます。

なおDISでは法人向け展開を強化するため、昨年未だに日本通信と通信サービス事業での協業を締結しました。また昨年12月初から、レノボ・ジャパンと協業してレノボ製タブレット「YOGA Tablet 2」の販売も開始しました。SIMロックフリーで高速LTEデータ通信に対応したタブレットです。このようにDISは、マルチベンダー・マルチフィールドのディストリビューターとして、SIMロックフリーの流れに対応した通信機能付端末を豊富に取り揃えて全国展開する方針です。

## 企業でも数十台単位で採用

SIMロックフリー端末は一般消費者向けだけでなく企業向けでも話題を呼び、数十台単位での採用が始まっています。

例えば西日本のある工事関連企業は、ファーウェイ社のスマホ30台を導入しました。スマホを使った写真と位置情報を管理するシステムの端末として活用する計画で、用途的にデータ量がそれほど多くなく、月額通信料金を抑えることができることからSIMフリー端末の採用が決まったのです。昨年の広島県での災害を教訓に、県が中心となって災害対策用として各市町村に端末を配布して危険区域等の情報を一元管理する用途としてシステム導入が決定されています。このような形での端末需要は今後も強まるはずで

## SIMロックフリーとは

SIMと端末とをセットでしか利用できない状態をSIMロックと言います。ロックが解除され、ユーザーが事業者を自由に選択し、端末が利用できるようにロックが解除された状態を「SIMフリー」または「SIMロックフリー」と呼びます。

SIMロックを解除することは海外ではすでに当たり前ですが、日本でも総務省が今年2015年5月から各キャリアにSIMロック解除を義務付ける方針を打ち出しました。ユーザーがMVNO（仮想移動体通信事業者）の格安サービスなどを自由に利用できるように、それに対応した端末を「SIMロックフリー端末」と総称します。

「HUAWEI」はそのSIMロックフリー端末のトップブランドであり、幅広い製品をそろえています。



中国シンセンのHUAWEI本社でビジネスミーティングする両社幹部

# サービス&サポート事業を抜本改革 ICT分野で日本一の企業目指す

ディーアイエステクノサービス 取締役社長 **菊井 薫**



DISは「オールDISグループ」として、サービス&サポート事業の抜本改革を進めています。同事業の中核となるディーアイエステクノサービス（以下、テクノ）が創立20周年を迎える4月からの新年度を節目に、「ICT分野で名実ともに日本一のサービス&サポート企業」（菊井薫社長）を目指します。

その具現化の第一弾として昨年4月、DISから旧サポート推進部の機能を40人の技術支援部隊とともにテクノに移管し、新設のテクニカルサポート部として活動しています。また首都圏の主力部隊をDIS東京支社と同じビルに集約するとともに、各種情報のデータベースをDISと共有できる仕組みを構築しました。この結果、今年度上期だけでテクノ部隊がDISと取引のある販売店を延べ874社も直接訪問するなど、DISとのサービス&サポー

ト協業は着実に成果を上げています。

下期に入ってもパソコン、タブレット、スマホなど多様化するデバイスへの延長保証サービスの添付率向上やキッキングセンターの充実による高付加価値作業と大量作業の両立、更には各種データベースを基にした特定ターゲットの抽出や必要とされるサービスの開発・推進などを通して、両社間の協業は加速度的に拡大しています。

またコンタクトセンターサービスの再編にも着手しています。電話サポート業務をキューアンドエー社（東京都、金川裕一社長）と協業、昨年11月に大阪市中央区の大坂御堂筋ビルに70席で運営するコンタクトセンターを設立しました。これまで東京、大阪など数カ所に分散していた修理、初期不良、良品返品受付など含むすべての電話サポート業務を、逐次同センター1カ所に集約します。キューアンドエー社は東京、大阪、福岡など都市部中心に全国6カ所・約2400席で運営するICTトータルサポート大手で、サービスマインドはもちろん、テクニカルスキルを備えた人材を多数擁しています。「基本コンタクトセンターサービスの充実・向上は言うに及ばず、『専用ブース、専用スタッフ』機能などを設けることで、特定メーカーや特定業務の受託による特化サービスも可能」（菊井社長）と強調します。

これら一連の施策に加え、新年度からのスタートを目

指し更に充実した機能や体制が準備されつつあります。菊井社長は「DISとのサービス&サポート業務の拡充で、DISにはより強固なバックボーンが備わり、安心して販売に専念できるはずで、お客様の囲い込みなどにも有利に働きましょう。一方で、テクノにとっては、新たに融合サービスの創出、提供が可能となります。この融合サービスの創出と提供で、3年後の2017年度には今年度比2倍の売り上げを目指します」と決意を語ります。ここで言う融合サービスとは、まずキッキング、保管、保守など含む一連のICTワンストップトータルサービスでメーカー代行サービスメニューが充実することです。2つ目は、先に触れた電話サポート機能の充実によるアウトバウンド、インバウンド受注対応の推進。そして3つ目が、強みを持つパートナーとの協業で提供サービスの幅を広げ、競争力の強化を図ることです。

ワンストップトータルサービスを意味する「揺り籠から天国まで」を標榜し、ICTのサービス&サポート事業で日本一を目指す企業が動き始めています。



大阪の御堂筋本町に設立したコンタクトセンター