

# Sler/Nier訪問 モバイル、クラウド対応進めるスターネット 回線提供からUCインテグレータへ

住友電工系Nierスターネットが回線提供主軸から「UCインテグレータ」への飛躍を進めている。背景には、業務効率化やコスト削減から、ワークスタイル変革を求めるユーザー企業のニーズ変化がある。

文◎村上麻里子(本誌)

スターネット(本社：大阪府大阪市中央区、代表取締役社長：田坂吉平氏)は、通信自由化を受け1986年4月に住友電気工業の情報システム部門を母体に、大阪・東京の有力企業の出資で設立された。現在も住友ベークライト、ダイキン工業、大建工業、住友林業、ハウス食品、大和ハウス工業など大手企業19社が株主として名を連ねる。

当初は、一般第二種電気通信事業者として高速デジタル回線の共同利用方式による企業内内線電話・データ通信網「STAR-NET」の提供から始まったが、90年頃にはVAN事業に進出、データ集配信サービス、ファクシミリ蓄積交換サービスなどを

手掛けた。さらに、90年代後半はWANサービスを事業の主軸とし、IP-VPN、広域イーサ、IP電話などを提供する典型的なNierとして成長してきた。

今日、通信市場環境の変化の中で、他のNier同様、スターネットも新たなビジネスの方向性が問われており、2013年度は「グローバルビジネス、先端ソリューション、クラウド化支援」を課題としている。なかでも、キーワードは「UC(ユニファイドコミュニケーション)インテグレータ」への飛躍だ。

## クラウド需要への対応

スターネットでは、事業区分を①広域ネットワーク(WAN)サービス、②



(左から)営業本部東京営業部長・鈴木茂雄氏、取締役営業本部長・勝博氏、技術本部ソリューション部ソリューション技術グループシニアマネージャー・香川和也氏

ネットワークインテグレーション(NI)、③付加価値サービス、④運用・保守サービスに分けている。

①のWANサービスは同社の中核事業であり、国内外の通信事業者約30社の通信サービスを組み合わせ、信頼性の高いネットワークを提供している。中心品目は他社同様、やはりIP-VPN、広域イーサだが、最近では企業ニーズの変化を受けて、WANサービスはKDDI「KDDI Wide Area Virtual Switch」やNTTコミュニケーションズ「Arcstar Universal One」などデータセンター向けパーストイーサ型サービスの需要が高まっているという。

背景には、企業におけるクラウドの導入が進んでいることがある。企業のプライベートクラウド構築にこの種のサービスは不可欠であり、プライベートクラウド利用にも便利だからだ。一方、スターネットはアマゾン・ドット・コムのパブリッククラウドサービスを利用して、顧客企業の一時的な公開Webサイトを構築した。「パブリ

ッククラウドは安価なうえ短期間で導入できる利点があり、個人情報やプライベートクラウドに移すことでセキュリティも担保できる」と営業本部東京営業部長の鈴木茂雄氏は話す。

企業では、オンプレミスの業務システムの一部または全部をプライベートクラウドへ移行する動きを始めているが、将来的にはパブリッククラウドとプライベートクラウドを使い分ける「融合」が進むと鈴木氏は予想する。両者をつなぐネットワーク構築の重要性が高まることからNierにはこのスキルが求められ、そこにビジネスの機会があると見ている。

②のNIは、売上比率がWANサービスに次いで規模が大きく、最も重視している事業だ。もともとこの事業は、①のWAN構築に伴うLAN構築、テレフォニー、テレビ会議など通信機器販売、設計・工事などが含まれており、企業のニーズ変化を最も敏感に反映するものといえる。

最近、スターネットの有力顧客でもある出資企業の間で、本社の移転や改築に合わせて、業務見直しやワークスタイル変革の相談を受けることが急増しているという。「従来のICTは業務効率化やコスト削減が主目的だったが、今はそれだけでは十分ではなくなっている。社内業務のBPO化やワークスタイル変革など企業の根幹にまで踏み込んだ提案を企業は求めている」と取締役営業本部長の勝博氏は指摘する。

ワークスタイル変革の事例の1つが、化学メーカー大手カネカだ。同社は大阪本社移転を機に、業務変革と効率的な働き方を目的にオフィ

スコミュニケーション環境を一変させた。その中核となったのが、UCシステムの構築だ。付帯して、クラウドサービス、FMCサービス、無線LAN環境なども導入した。役員など一部を除いてPBXを撤廃し、マイクロソフトのUC「Lync」を大規模に導入した先端事例として高い注目を浴びている。

2010年に始まったこのシステム構築を中心メンバーとして担当したのが、スターネットだ。「UCの導入には、ネットワーク、ビジュアルコミュニケーション、アクティブディレトリ、モバイルなど総合力が必要だが、そのすべてをインテグレートできる人材は少ない」と技術本部ソリューション部ソリューション技術グループシニアマネージャーの香川和也氏は述べる。スターネットが選ばれたのも、当時、関西でLyncに対応できる企業が他にいなかったからという。

カネカの成功を受けて、UCシステム構築の案件が急増している。どの企業も事業と組織の活性化と働き方改革に抜本的に取り組みたいという意向を持ち、模索を始めているのだ。「企業が私たちに求めているのは相談を受けてそれに答える知恵と、業務効率化につながる運用力。このニーズに答える中で、さらに我々のスキルをアップしないといけないと考えている」(勝営業本部長)。

③の付加価値サービスとは、VAN事業からのEDIサービスやハウジングサービスを指すが、最も重点としているのがモバイルサービスだ。もともと同社はMVNOとしてNTTドコモのFOMA網を活用した「STAR-Remote 3G」を提供しており、現在は

3Gの加入者がLTEに移行している。

企業ユースでもスマートフォンの普及が進んでいるが、やはりここでも運用を外部に委託する動きの中で、モバイル回線販売にとどまらずMDM(モバイルデバイス管理)やキッティングといったスマートデバイス導入に付随する業務をスターネットが請け負う機会が増えている。「スマートデバイスにおける運用を新たな強みにしたい」と鈴木氏は意気込む。

④の運用・保守サービスは、Nierとして基盤となるものだが、顧客企業のネットワークを運用・遠隔監視するサポートセンターを関西に持っている。24時間365日体制で遠隔監視する運用・保守サービスは企業の外部委託のトレンドの中で事業としては順調に拡大している。

## 海外拠点の構築も検討

ここ数年、スターネットの顧客企業の間でも工場建設など海外進出が盛んになっており、それに伴い国際IP-VPNの利用が増えている。本社と海外拠点を結んだテレビ会議用途など専用線に対するニーズが急速に高まっているという。こうした流れを受けて昨年、「グローバルビジネス推進室」を立ち上げた。企業の情報システム担当者を対象にした勉強会「グローバル分科会」を定期的で開催している。今後は、海外拠点の構築について検討していく考えだ。

このように、回線提供中心のNierスターネットは市場環境の大きな変化の中で、大規模UCシステム構築の経験を経て、「UCインテグレータ」としての新たな一歩を踏み出した。

図表1 スターネットの通信事業の変遷

