

ソリューション

# パートナー製品により進化するUNIVERGEソリューション

## Progressing UNIVERGE Solutions by Partner Products

山本 健\*  
Takeshi Yamamoto

### 要旨

UNIVERGE ビジネスの拡大には、競争力あるソリューションを継続的に提供できることが成功の鍵となります。このためにはNEC単独での商品開発のみならず、パートナー様との協業による品揃えが重要と考えUNIVERGEアプリケーションパートナープログラム活動を行っています。

また同プログラムは海外にも展開しており、UNIVERGEビジネスのグローバルな拡大に貢献しています。

A consistent supply of competitive products and solutions is a gate way issue to be successful on UNIVERGE businesses. NEC has launched UNIVERGE APPLICATION PARTNER PROGRAM with consideration that the partner alliance is important to provide broader solutions to our customers, as well as NEC's own development efforts. The PROGRAM is also extended to overseas market so it will contribute to a growth of UNIVERGE businesses in a global basis.

### 1. まえがき

通信事業におけるIP化の流れのなかでは競争モデルはオープン化、水平分業型となり、他の優れたプレーヤーといかにバリューチェーンを構築するかが競争力維持の鍵となります。UNIVERGEパートナープログラムは他社とのアライアンスを相互にメリットの出る形で構築することを主目的としています。

本稿ではプログラムの概要や仕組み、そしてパートナー製品がUNIVERGEソリューションの価値向上にどのように役立っているかについて説明します。

### 2. UNIVERGE パートナープログラムとは

UNIVERGEパートナープログラムは、製品軸と販売軸2つのタイプのパートナー活動の集合体です(図1)。

製品軸でUNIVERGEソリューションの品揃え強化に貢

献するのが「アプリケーションパートナープログラム」、販売軸でUNIVERGEソリューションの販売に必要な人材育成や体制整備を行っていただくための各種支援を行うのが「セールスパートナープログラム」です。この2つのプログラムは互いに関係し合い、そのシナジー効果でプログラムの価値をよりいっそう高めています。たとえば業務アプリケーションの開発・販売を本業としているある販売パートナー様は、セールスパートナーに参画されると同時に、アプリケーションパートナーとして業務アプリケーションをUNIVERGE製品と連携させることで、より付加価値の高いソリューションをお客様に提供されています。本稿ではソリューションの品揃えを拡大する「アプリケーションパートナープログラム活動」に絞って以下に紹介します。

#### 2.1 プログラムの仕組み

アプリケーションパートナー活動には主に3つのステップがあります。パートナー様との連携度合いは1) から3) に向かって高まっていきます。

- 1) 「UNIVERGEパートナー」  
積極的に「仲間を増やす」活動
- 2) 「UNIVERGEサートィファイド」  
NECコア製品と連携する製品の開発・接続検証の支援

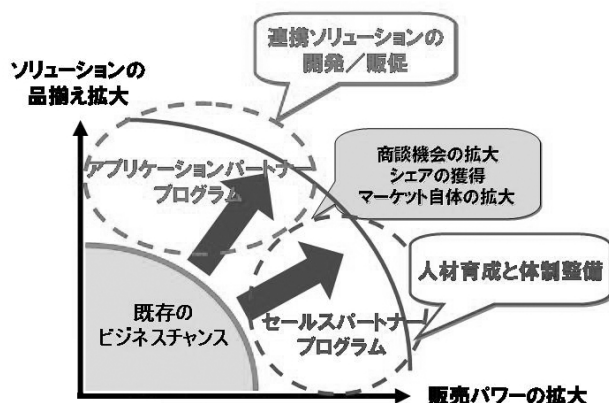


図1 2つのパートナープログラム  
Fig.1 Two partner programs.

\* UNIVERGEソリューション推進本部  
UNIVERGE Solutions Promotion Division

3) 仕入品として「製品化」

補完製品またはBoB（ベストオブブリード）製品が基本選択基準

まず第1ステップではUNIVERGEソリューションコンセプトに賛同いただいた上で「UNIVERGEパートナー」というファミリーに入っただき、Webサイト上などでパートナー様が販売されている製品を紹介しています。

第2のステップでは、パートナー様の製品を、NECが持つUNIVERGE製品上で提供するアプリケーション開発インタフェース(API)などを利用して連携させていただき、それをNECが接続検証することで「UNIVERGE CERTIFIED (ユニバージュサーティファイド)」製品として認定します。

これらの製品はNECが販売するUNIVERGE製品と組み合わせ販売されることにより付加価値が高まり、UNIVERGEビジネス全体が拡大することに貢献しています。また市場占有率の高い業務アプリケーション（たとえば有力グループウェア）と連携することで、新規顧客へのUNIVERGE導入の「きっかけ」を作るための有力な弾となっています。

最後に第3ステップとして、そのなかでNEC製品群と補完関係を持つ、または優れた付加価値を持つ製品（ベストオブブリード製品）については、販売、保守ルートもNEC経由に一元化し、お客様に提供しています。

2.2 API・プロトコルの開示

前述の第2ステップで連携製品の開発を促進するためにNECはパートナー様が上位アプリケーションやSIP端末などの連携モジュール開発を容易に行えるよう、APIおよびプロトコルの開示を行っています。なかでもアプリケーションからSIPサーバSV7000の電話サービスを制御する仕組みをWebサービスの標準言語であるSOAP/XMLを使って開発できるAPI、「VCOLLABONET（ブイコラボネット）」(2004年10月末に発表)は人気が高く、グループウェア、CRM、業務アプリケーションなど多くの有力パートナー様が、連携ソリューションを実現しています(図2)。

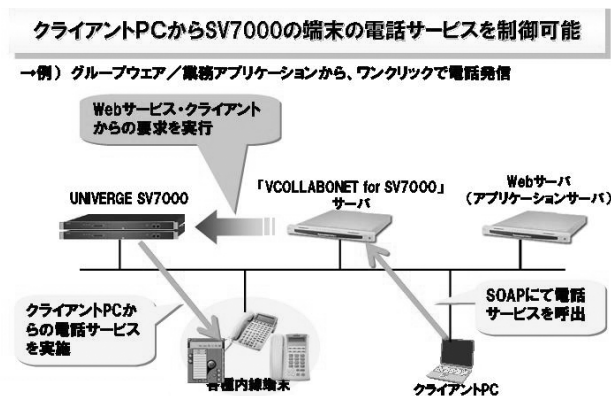


図2 VCOLLABONETの概要  
Fig.2 Outline of VCOLLABONET.

2.3 アプリケーション連携事例の紹介

ここでUNIVERGEソリューションの価値を高めるアプリケーション連携を行った、UNIVERGE CERTIFIED 製品をいくつか紹介します。

NECはグループウェアと音声の連携を重要と考え、独自でグループウェアStarOffice21の開発やLotus Notesなど他社グループウェアとの連携製品の開発を行っていますが、パートナー様にはこれらを補完する連携製品を開発いただき、品揃えを拡大しています。アプリケーションパートナーであるキーウェアソリューションズ様はVCOLLABONETを利用して、Lotus Notesの各種画面からワンクリックで簡単に電話発信できる仕組みを開発しました。ユーザは相手の電話番号を電話帳や名刺などで探すことなく、Notes電話帳、eメール画面、発着信履歴の画面などから表示されている電話番号や名前をクリックするだけで電話発信ができ、オフィス業務の効率化に役立ちます。さらにIPユニファイドメッセージシステム UnifiedStar iとの連携によるUMS機能の追加で、音声の伝言メッセージをメールで受け取ったり、また外出先から電話をかけて音声による未読メールの確認もすることができます(図3)。

同様にアプリケーションパートナーである株ネオジャパン様も、Webベースのグループウェアであるdesknet'sとSV7000をVCOLLABONETで連携し、グループウェア各画面からのワンクリック電話発信機能を実現しています。

またビデオ会議の分野ではソニー様はPCSシリーズを標準SIPプロトコルを使ってSV7000と連携しました。これによりPCSはSV7000のSIP端末として収容され、IP電話機のようにIPアドレスの入力など煩雑な設定なしに内線番号のみで相手に接続可能、同一ネットワーク上であれば、PCSシリーズの設置場所を変更しても回線を繋ぐだけで今まで使用していた電話番号でそのまま運用することができるなど、操作が簡略化されました。さらに、ビデオ端末がない場所からは、電話機で会議に参加できる機能も追加しました。ソニーというトップブランド製品との連携でUNIVERGEと映像の融合を実現する製品を獲得でき、お客様

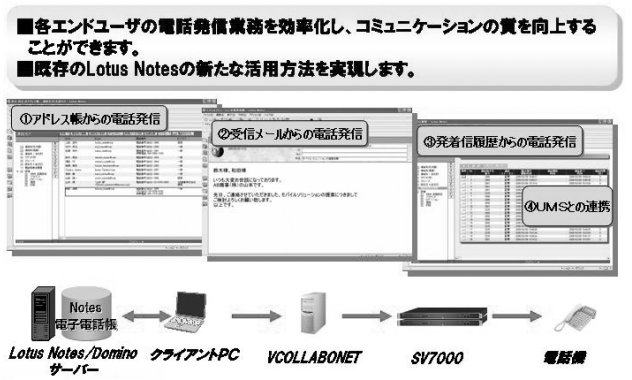


図3 Lotus NotesのSV7000連携  
Fig.3 SV7000 cooperation of Lotus Notes.

筆者紹介



Takeshi Yamamoto

やまもと たけし

**山本 健**

1981年、NEC入社。現在、エンタープライズソリューション事業本部 UNIVERGE ソリューション推進本部 UNIVERGE パートナープログラム推進グループグループマネージャー。

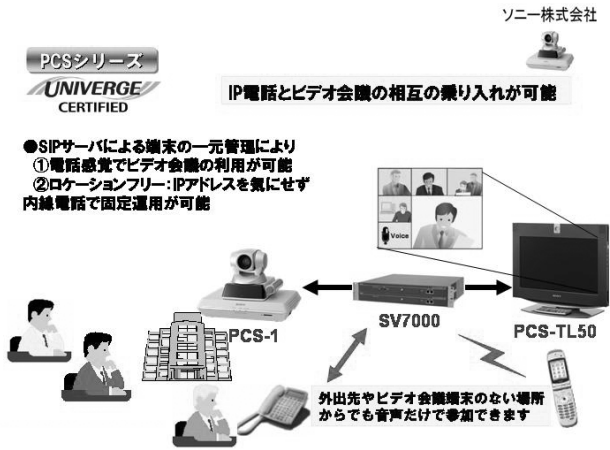


図4 ビデオ会議とSV7000の連携

Fig.4 Cooperation of video conference and SV7000.

へのソリューション提案力が向上しました (図4)。

またCRM系ソリューションとしてはエンプレックス様の中規模企業向け「eMplexCRM IP-Office Package」とSV7000との連携が挙げられます。CRMとグループウェア機能を融合させた次世代オフィスソリューションパッケージに電話連携を取り込むことで、特にIT系販売店経由のUNIVERGE 拡販に寄与できると考えています。

2.4 グローバル展開

NECはUNIVERGEソリューションをグローバルに育成することをめざしており、パートナー製品もグローバル化が求められています。

このためにNECは2005年初めより本プログラムの海外展開を本格的に開始し、約60社の海外パートナーの登録がありました(2005年7月現在)。これらのパートナー様は北米、豪州、アジアの各地域で現地法人と連携製品を開発し、UNIVERGE事業拡大に貢献いただいています。

また日本、海外のパートナー製品を相互に水平展開する活動も行いNECにとってグローバルレベルでの品揃え拡大、パートナー様にとって販売市場の拡大というWin-Winのスキームを確立したいと考えています。

3. むすび

本稿執筆時点(2005年7月)でUNIVERGEアプリケーションパートナーは全体で約250社、またNECが販売するUNIVERGE製品と連携するパートナー製品として約20製品がUNIVERGE CERTIFIEDを取得しました。

今後も新たな競争力を生み出すために戦略的にパートナーとの協業を推進していきます。

\* Lotus Notesは、IBM Corporationの登録商標です。  
 \* desknet'sは、(株)ネオジャパンの登録商標です。  
 \* eMplexCRMは、エンプレックス様の登録商標です。  
 \* その他、本稿に記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。