

パートナーと協業し、IBM iユーザーに革新的な印刷ソリューションを提供する

富士ゼロックスが新しいパートナービジネスに乗り出している。
従来と異なるのは、パートナーと共同で新たな価値を創造し、双方で提案していく点。
担当の宮崎晋一 パートナー営業部 部長に話をうかがった。

■ パートナー営業部を設置

i Magazine (以下、i Mag) 今年4月に「パートナー営業部」を新設されたとうかがいました。これは、どういうミッションを持つ部署ですか。

宮崎 パートナー様との協業については、10年以上前から積極的に取り組んでいます。ただしそれは、パートナー様に「富士ゼロックスの商品を売ってください」という形の協業でした。しかし今は明確に違います。すなわち、パートナー様の提供価値と弊社の提供価値を掛け合わせて、新たな提供価値を創る。そして一緒にマーケティングを行う。つまり弊社が取り組んでいるパートナービジネスとは、パートナー様とのシナジービジネスです。これを推進するのがパートナー営業部です。

i Mag これまでの協業が一方向であったものを、価値創りとマーケティングを融合させると言うことですね。

宮崎 そうです。パートナー様と弊社それぞれの優れた価値を掛け合わせれば、お客様に喜んでいただける、さらに素晴らしい価値が生まれます。お互いのマーケティング力を併せれば、さらに多くのお客様に価値をお届けすることができます。

i Mag それは御社と御社のパートナー双方にとって、そして何よりユーザーにとって、素晴らしいことですね。

宮崎 一例ですが、弊社のほとんどの複合機やプリンターは、弊社が提供している「コンテンツブリッジ」というプリントユーティリティを使い、PDFファイルを開かずに、プリンタドライバを介さないで直接送信して素早くプリントできます。この機能と、例えばアイエステクノポートのUT/400-iPDCというPDFプロセッサと組み合わせれば、これはもう理想的なプリンティング環境ができ上がります。

i Mag パートナーは、御社にとってなくてはならない、まさにパートナーなのですね。

宮崎 その通りです。そしてその目標は、お客様の経営課題の解決にはかなりません。弊社の商品やソリューションと、パートナー様のソリューションの組み合わせによって産み出される新たな価値が目指すものは、お客様の業務プロセスの改善です。そしてこの改善によって、お客様の経営課題解決のお手伝いができるものと考えています。

i Mag そうした考え方は、富士ゼロックスの中で突如、浮上してきたのですか。

宮崎 従来のパートナービジネスの中にも、そうした考え方はあったと思いますが、それを、今まで以上に重要なテーマとして捉えているのは、お客様の経営課題がより複雑により高度になり、弊社やパートナー様各社が単独でソリューションをご提供するよりも、複数の会社の協業によるソリューシ

ョンのほうが、よりお客様の課題解決にお役に立てる可能性が高くなっているからです。

■ 弊社の営業パワー

i Mag パートナー企業にとって、御社と組むメリットは他にどのような点でしょうか。

宮崎 ご紹介したような「両社の価値を掛け合わせたソリューション」をお客様にお届けするという事は、弊社4000人の営業マンも、この価値をお客様にお届けするという事です。すなわち、パートナー様の価値を弊社の多くの営業マンがお客様にお伝えしていくわけです。

i Mag 4000人の営業パワーは、どのベンダー企業にとっても魅力でしょうね。

宮崎 パートナー様の価値を伝えていくことが弊社にとっても価値になるわけですから、これはとても強い動きになります。単にパートナー様の商品やソリューションを提案して、売れたらコミッション料をもらうというのとは、根本的に取り組み方が違ってきます。弊社もパートナー様も、それぞれにメリットを享受できるということです。そして、何より最もお客様に喜んでいただけると思っています。

i Mag 「Win-Winの関係」というわけですね。

宮崎 「Win-Win」とは言わずに、「Gの



宮崎晋一氏

富士ゼロックス株式会社
ソリューション・サービス営業本部
パートナー営業部 部長

3乗、そしてTake」で行け、とハッパをかけています。つまり、初めに少なくともパートナー様にGiveを三回(Give、Give、Give)、その後に弊社のTakeがある。お客様に喜んでいただき、パートナー様に喜んでいただき、最後に弊社も少しだけ喜ばせていただく、ということです。

i Mag まずはパートナーの価値を高めることに邁進しろ、ということですね。

宮崎 そうですね。そのへんがパートナービジネスの「肝」じゃないかと思っています。ですから、今私が最も腐心しているのは、弊社の営業マンをどう動かすかという、その方法論であり、仕組み、体制作りです。必要なのは4000人の営業マンが弊社の価値とパートナー様の価値、そしてその2つを掛け合わせた価値を伝えていくパワーだと思っています。

■ 4つのキーワードで提案

i Mag この8月にIBM i分野では初めて、先ほどお話のありましたアイエステクノポートとパートナー契約(販売契約)を結ばれましたが、これからもそうした提携を増やしていく計画ですか。

宮崎 IBM iのユーザー様にとってメリットのあるソリューションは、どんどん増やしていきたいですね。

i Mag IBM iユーザーのプリンティングの状況についてどう見えていますか。

宮崎 大変な状況にある、というのが正直な印象です。つまり、非常に高いコストで運用されている、使いづらい、そしてシステム担当者をご苦勞されている、ということです。これは、我々プリンタメーカー/プリンティング・ソリューションベンダーの努力が不足していたことの証であり、大いに反省しています。

i Mag そういう状況をどうしようとしているわけですか。

宮崎 「TCOの削減」「環境の整備」「セキュリティ」「利便性」という4つのキーワードで、お客様の実情に合わせてご提案しています。まず「TCOの削減」では、本誌が取材された丸紅情報システム様の例のように、これまで100台以上の機器を配して運用していたプリンティング環境を10台程度に減らすなどは、そう難しくなく、比較的簡単に実現できます。これに伴い、機器類にかかっていた直接的なコストだけでなく、運用管理コストなども大幅に下げることができるというわけです。

i Mag 機器類が10分の1になったら、オフィススペースは相当に空きますね。

宮崎 それが「環境の整備」ですが、単にプリンティング周りの環境だけでなく、先ほどパートナー様とのソリューションの掛け合わせによってもたらされるのが「業務プロセスの改善」と申し上げましたように、仕事のやり方、プロセ

スも整備されます。これが、プリンティング環境の整備に伴う価値と言えます。

それともう1つ重要なことは、基幹システムからの出力を一般の複合機やプリンタで出力する場合は、当然よりセキュアなプリンティング環境が求められます。これを、実績と定評のある認証プリント機能の導入によって解決できることも、弊社ソリューションの特徴です。

i Mag そして、今挙げていただいた取り組みの結果、印刷環境の利便性が向上するというわけですね。

宮崎 以上は出力領域ですが、実は私たちは「紙の入力」にも普遍的なニーズがあると見ています。つまり、基幹業務には必ず、見積書や検収書・請求書などの紙の証憑がついて回ります。外部からのそうした帳票類は現状では紙のまま管理せざるをえませんが、厳密な内部統制が求められ、より効率的な業務プロセスが求められる昨今、基幹データとの連関を前提として、証憑類の電子的な管理が必須になると思います。弊社では、すでに基幹システムと複合機を連携させる「Process Gateway for Apeos (PGA)」というミドルウェアをご提供していますが、これをパートナー様のソリューションと組み合わせてご提案していきます。この領域でも、IBM iのお客様に魅力的なソリューションをご提供できると考えています。どうぞご期待ください。 ①