

Sier/Nier訪問 アーツネットワーク

VPNに特化し1000拠点の導入実績

アーツネットワークはVPN構築専門会社として、NTTコムとの連携を中心に実績を積み重ねている。今後はスマートデバイスやIP電話、クラウドといったキーワードも視野に入れ、パートナーとの協業を推進する。

「我々はVPNに特化したネットワーク構築専門会社であり、“VPNのことならアーツネットワーク”と言われることを目標にして取り組んできた」。代表取締役の二村清氏はこう語る。愛知県名古屋市内に本拠を置く同社は、設立からの9年間で、約150社1000拠点以上のVPNを構築している。

アーツネットワークは社員数9名の少数精鋭だ。このため「幅広く事業を展開しても広く浅くなるだけ。VPN構築に特化してきたお蔭で他社に負けない高いスキルを身につけることができた」という。

また、少人数で効率良くVPNを構築・運用するため、「ルーター設定半自動化システム」「VPN見積ツール」「VPNネットワーク図作成テンプレート」「VPNヒアリングシート」等、業務支援システムや標準ドキュメントの作成といった業務効率化のための工夫にも注力している。

さらに、少人数の営業マンで獲得できる案件は限られており、それを補うべく、NTTコミュニケーションズ

(NTTコム)やSierとの連携に力を入れている。特にNTTコムからは「プレミアム・ビジネスパートナー」に認定されている。販売実績や仕事の質など総合的な評価で認定されるものだ。「認定企業は全国で数社、東海地方では当社だけ。NTTコムに紹介された案件も含め、1件1件を丁寧に対応し、NTTコムや顧客からの信頼を得るといって地道な取り組みが評価された」と二村氏は語る。

Sierに対しての働きかけは、例えば自社の情報とともに、フレッツやOCN関連の情報をまとめてメールマガジンとして月1回、約300社に送信している。「当社がVPNに特化していることで“庇を貸しても母屋を取られない”という安心感もあり、協業してくれるSierが多い」という。

XiやWiMAXをバックアップに

アーツネットワークは、NTTコムを中心としたNTTグループのサービスを担ぐだけでなく、自社ソリューションも提供している。取締役(営業担当)の太郎良浩次氏によると「1000拠点の導入実績のうち、半分が自社ソリューション」という。

代表的なものとして、「VPNソリューションパック」がある。インターネットVPNサービスの提供だけでなく、構築から運用・保守までをトータルでサポートするものだ。

VPNソリューションパックにはフレ



代表取締役の二村 清氏(左)と取締役(営業担当)太郎良浩次氏

ツ光と、Xi/FOMAまたはWiMAXを組み合わせたメニューもある。固定ブロードバンド回線が引けない拠点へのVPN導入を実現するためのものだが、「最近はこちらをバックアップ回線に利用する案件が増えてきた」という。高速化に加え、2段階定額メニューが登場したことで、固定ブロードバンド回線を2本契約するよりもはるかにコスト効率がよいためだ。

今後について二村氏は「ネットワークのノウハウを活かして中小企業を元気にする」をスローガンにVPNだけでなく、クラウドなど他の商材にも力を入れていく」と語る。そのために通信系販社の三友電子との協業を強化する。二村氏と三友電子の山田恭郎社長とは25年来の付き合いであり、2010年には山田社長の提案で同社の新社屋内にオフィスを構え、営業面の協業などを実施している。「今後はスマートデバイスやVPNとIP電話の組み合わせソリューションの共同開発、さらに間接業務の共通化による効率化なども実施していく」意向だ。