

INTERVIEW

成長を継続し、2007年度売上高1000億円を目指す

1997年の会社設立から約6年で東証二部に上場、本年3月には東証一部への指定替えを果たし、そしてこの6月には、NTT出身の大橋純氏を社長に招聘し、さらなる業容拡大に向け経営強化を図ったネットマークス。通信と情報システムの両分野に精通した大橋社長に、キャリアやXSPなどを中心にしたネットワークソリューションビジネスの今後の抱負をうかがった。



㈱ネットマークス
代表取締役社長
大橋 純氏

旺盛なベンチャースピリットとアグレッシブなスピード感

電電公社からNTTデータ、NTTデータシステムズ、NTTデータ三洋システムを経て、本年6月にネットマークスの社長に就任されたわけですが、会社の印象をどのように捉えていますでしょうか。

大橋 私はNTTの出身ですが、主にNTTデータ及びNTTデータグループ会社においてシステム開発の仕事に従事し、そしてまたネットワークの世界に戻ってきました。ご存じのようにネットワークの世界は、現在最も変化の激しい分野です。私自身、ネットワークの事業が大幅に変わったと思いましたが、スピードの違いを痛感しました。それまでのシステム開発の事業は、お客様の事業推進をサポートする情報システムを提供するというので、企画・提案から構築・運用まである程度の期間をかけてじっくりと取り組む。また、非常に長いお付き合いをさせていただき、信頼関係を築くという世界でした。これに対しネットワークの世

界は、環境の変化やビジネスのスピードが格段に早いといえます。その中で、時代の流れ・ニーズを見据えた一歩先をいく商品を用意し、提案することが必要で、スピード感が求められています。

弊社は、マルチベンダー環境でのネットワークシステムインテグレータとして1997年に設立され、約6年で東証二部市場に上場し、本年3月には東証一部市場に指定替えということで、順調に成長してきました。この成長を支えてきたのは、なによりも旺盛なベンチャースピリットとスピード感溢れるアグレッシブな事業活動にあるというのを、ネットマークスにきてまず感じました。

ネットワーク構築を軸に、ソリューションビジネスを展開

通信と情報システムの両方に精通しているということで、社内外の期待も大きいかと思いますが、どのような

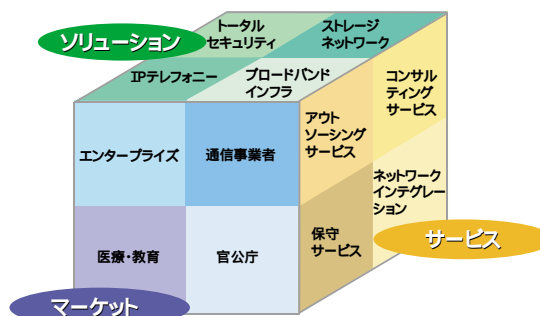


図1 ネットマークスの事業戦略

方針で事業展開していくお考えですか。

大橋 離れて久しい通信の分野は、技術の進化が激しすぎて、目を白黒させています（笑い）。私のミッションは、これまでの成長を継続することです。現在、通信事業者様、エンタープライズ（企業）、医療・教育分野、官公庁様を対象に、ネットワークインフラの構築をベースに、IPテレフォニー、トータルセキュリティ、ストレージネットワーク、ブロードバンドインフラの4つのソリューションを基幹ビジネスと位置付けて展開するとともに、コンサルから設計、構築、運用・監視、保守にいたるまでトータルにお客様をサポートしています（図1）。

これまでは、いち早く先駆的なネ



図2 ネットマークスの長期ビジョン

ネットワーク機器を見つけて市場に提供し、それを用いてネットワークを構築することが中心でしたが、正にIP化が進み、ICT（Information & Communication Technology）時代が到来し、通信と情報システムが融合した統合情報基盤の整備が求められています。したがって、長期ビジョンとしては、ネットワークを核にしたトータルサービスプロバイダとして成長していきたいと考えています（図2）。

ソリューションの強化と、グループの総合力を活かすことに注力

長期ビジョンの実現に向け、どのような点に注力されるお考えですか。

大橋 単なるネットワーク機器の提供だけでなく、ブロードバンドインフラやIPテレフォニー、セキュリティ、ストレージの分野で付加価値を拡大するソリューションの強化が不可欠です。私は、これからの通信の世界もソフトであると思っています。特に通信と情報システムが連携するICT時代においては、ソフトウェアの開発力を強化することが重要です。例えば、携帯電話端末と企業内の各種アプリケーションとの連携機能は、

ソフトウェアで実現されるわけです。したがって、ソフトウェア開発力の増強にも注力しています。

また、ネットワークインフラに加え、上位レイヤまで含めたトータルサービスの提供という観点で、グループ企業であるネットマークスサポートアンドサービス、エス・アンド・アイ、スターネットの3社との連携を強化し、グループの総合力を最大限に活かすことも重要であると考えています（図3）。

キーとなるソリューションについてお聞かせください。

大橋 差別化と事業分野の拡大を軸とした事業展開には、現行ソリューションの差別化と補完を図る新規ソリューションの開発は欠かせません（図4）。現在、キーソリューションとして、次の4つのソリューションの強化に取り組んでいます。まず一つは、IPテレフォニーから、企業内IPコミュニケーションの入り口となるIPCポータルです。これは、IPテレフォニーと企業内の情報システムを連携し、コスト削減に加え、生産

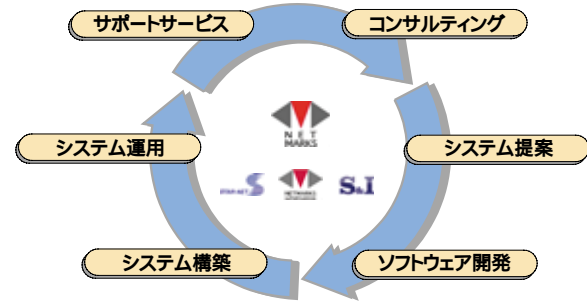


図3 ネットマークスグループの総合力

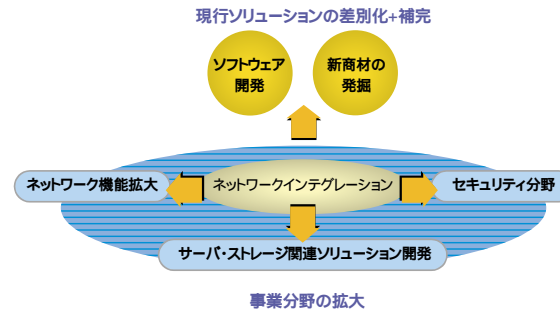


図4 新規ソリューションの開発

性向上を図ろうというものです。

次に、通信事業者様向けのブロードバンドソリューションです。現在、通信業界においては、光をベースにしたブロードバンドインフラの拡充、無線LAN基地局の面的拡大に加え、IPベースの次世代ネットワーク（NGN：Next Generation Network）の構築や、携帯電話への新規事業者の参入などの動きが加速しており、大きな変革期を迎えています。これは、私どもにとっても大きなビジネスチャンスです。したがって、海外でのマーケティング力を一段と強化し、一歩先を進んだ最新機能の製品を調達して提供することに力を入れています。例えば米モバッツ・ネットワークスのDWDM装置や米コリジェント・システムズのADM、さらには優れたWi-Fi技術を持つ米コルプリス・ネットワーク