

ブランドサービスを強化した ITフルアウトソーシングビジネスと さらなる地域密着型ビジネスへの取組み

NTTネオメイトは、「ITフルアウトソーシング事業」と「街のIT屋的な地域密着型事業」を柱に、さらなる新規事業に取り組んでいる。本稿では同社におけるこのようなビジネスの現状と、時代の潮流に合わせた新しいビジネスの創出への取組みについて述べる。

新規事業の核となる2つの方向性

NTTネオメイトは、発足当初（平成14年度）と比較して、新規事業の売り上げ比率を25%から40%にまで伸長させた。ITソリューションサービス「AQStage（アクステージ）」やトータルセキュリティサービス「QSAFE（キューセイフ）」など独自のブランドもゼロから立ち上げ、200億円を超える売り上げを達成している。

こうした中で同社は、NTT西日本からの受託事業の責任を果たしながら、そのコアコンピタンスを活かした新規事業にチャレンジしている。新規事業の取組みでは、サービス品質の一層の向上と収支バランスのとれた事業内容の拡大を目指している。新規事業の核として「キャリ

アグレード（信頼性の高い）なITフルアウトソーシング事業」と「現場力を生かした街のIT屋的な地域密着型事業」の2つの方向性がある。着実な展開によりシェアNo.1の事業を10種作ることを目標に、新規事業に取り組んでいく。

シンククライアントソリューション等、独自のソリューションを取り入れたITフルアウトソーシング事業

NTTネオメイトは平成17年度、ITフルアウトソーシング事業において、サーバ系ビジネスに注力している。中堅・中小企業を対象にサーバビジネスを広げ、パートナーとのアライアンスを視野に入れながら、キャリアグレードのオペレーションをエンド・エンドで実施する。

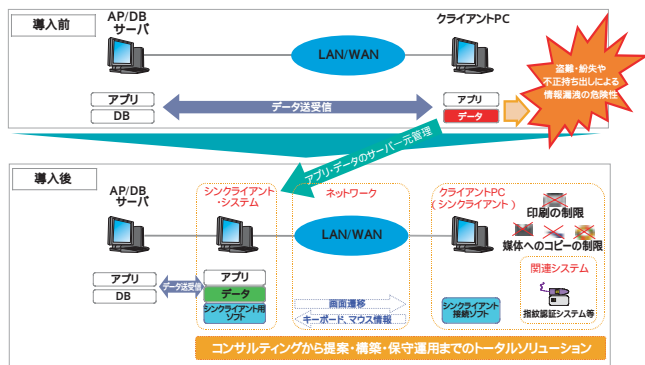
中でもサーバから派生するビジネス

の一つとして「シンククライアント・トータルソリューション」を展開している。シンククライアント端末を新規導入する方法に加え、「いままで使っていた端末でSBC（サー

バ・ベースド・コンピューティング）化したい」というお客様ニーズに応えるため、既存の端末をシンククライアント化するサービスも提供している。独自のデータ移行サービスを応用し、パソコンからサーバにデータ移行した後のハードディスクを取り外し、同社のデータ内容消去サービス「ネオデリート」でデータを完全に消去。そしてシンククライアントモジュールを装着することにより端末を完全にシンククライアント化する。これにより新規導入に比べ安価にシンククライアント化が可能となる。

また、シンククライアントは必ずしも高いスペックを必要としないため、スペックの低い中古パソコンをシンククライアントにリユースすることにより、1台2～3万円程と極めて安価に提供できる。同社ではシンククライアントソリューションに高いニーズがあるとしている。

サーバを活かしたビジネスとして他に、IPコールセンタシステムがある。複数企業でシェアして利用するプラットフォーム型や個社で利用するSI型などユーザニーズに対応した多彩なメニューがある。同サービスではグリッド技術(*)を組み入れており、グリッドCRMを駆使し



シンククライアント・システムのイメージ

*グリッド技術：ネットワークを介して複数のコンピュータを結ぶことによって、仮想的に高性能コンピュータを形成したり、複数の分散したデータを統合的に扱うことを可能とする技術。

たIPコールセンタシステムとも言える。コールセンタに限らず、例えば人材派遣会社などは個人情報の管理が非常に重要であり、そこにグリッドCRMを活用することで、セキュアなデータベースが実現する。

IPコールセンタシステムを提供すれば、IP-PBXからサーバ、データセンタ、IPネットワーク、現場のセットアップやサポートなど全工程でNTTネオメイトの強みであるMI(メンテナンス・インテグレーション)のノウハウが活かされる。

「街のIT屋」を意識した地域密着型事業への展開

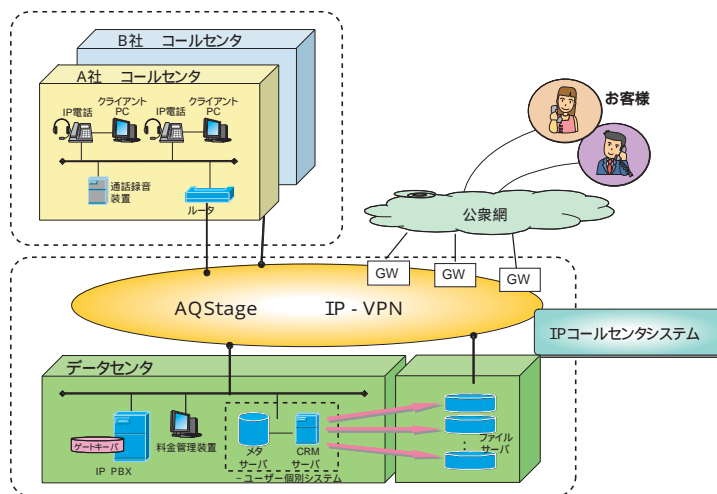
NTTネオメイトは、それぞれの地域会社が地場に根ざした、いわば「街のIT屋」に近い事業を展開している。一例として家庭向けには「Neo 'z (ネオッツ) セットアップ&サポート」として、BフレッツやISPへの申し込みからパソコンのセットアップ、LAN環境の構築、トラブル対応、故障修理まで西日本

各府県に配置された技術者が、ホームブロードバンド化をオールインワンでサポートする。

また、中堅・中小企業向けには、IP電話「AQStageコールS」とビジネスホンを組み合わせたソリューションなどを提供している。

また、NTTネオメイトはISMSやプライバシーマークなどのコンサルティングができる人材をグループで約150名保有しており、地域密着型で各種セミナーやコンサル事業を実施している。

そのほか、「デジタル地図バーチャルファクトリ」という取り組みも行っている。デジタル地図などの制作・メンテナンスを光ブロードバンドを活用して在宅テレワークで行なうもので、通勤困難な方々の新たな就労機会の創出に貢献している。現在、各地の自治体や社会福祉法人の協力を得てテレワーク拠点は静岡や広島など7県に広がりを見せている。



AQStage IP コールセンタシステム

多彩なアライアンスにより事業を拡大

NTTネオメイトは、コアコンピタスを最大限に活用し、多彩なアライアンス戦略を展開している。平成17年だけを見ても、独立行政法人 産業技術総合研究所と共同で「個人情報保護・管理システム」を開発し、IPコールセンタシステムに導入した。

さらに、日本ヒューレット・パッカ社とパソコンなど機器の提供から、システム構築、運用、保守、デリート、リユースに至るまでのフルサポートサービスを一元的に行う事業を共同で展開している。

新しい商材を市場投入し環境ビジネスにも注力

NTTネオメイトでは「ECO & B (エコアンドビー)」というブランドを立ち上げて、環境と安全と工事の効率化に関する商材を市場投入している。環境では「生分解性プラスチック」がある。植物(とうもろこし)を原料とし、土に還る環境にやさしいプラスチックであり、石油プラスチックに代わるものとして期待されている。

また、安全では再生紙とケーブルの再生プラスチックから作ったセイフティコーン「エココーン」の反響が大きい。さらに、FTTH工事の際に作業着に光ファイバが引っかからないようにする安全ベストや光ファイバ屑を残さないための安全シートなども開発している。

次章では、同社のビジネス展開をユーザのレポートで紹介する。