

INTERVIEW

チップ技術を核に、モバイルとICメディアの融合領域でビジネスを積極展開

チップ技術を核に、モバイルとICメディアの分野において先駆的で高付加価値のソリューションを展開するNTTデータの最近の取組み状況について、モバイル&ICメディアサービスユニット(SU)の小川典孝SU長にうかがった。

ICチップ技術の機能を活かした市場の創出と拡大を目指す

——モバイルソリューションやICカードソリューションの導入事例が拡大しているようですが、貴SUの主要ミッションからお聞かせください。

小川 私どもモバイル&ICメディアSU（サービスユニット）の主要ミッションを一言でいいますと、ICチップの機能を活かした市場の創出と拡大です。

図1に示すように、ICチップ技術は、ICカードや携帯電話等、「人」



(株)NTTデータ
ビジネスソリューション事業本部
モバイル&ICメディアサービスユニット長
小川 典孝氏

に付随して利用されるケースと、ルータ、PC、商品物などの「モノ」に組み込まれて、認証やプレゼンス管理などと組み合わせられて利用されるケース

に大別されます。携帯電話は、法人向けやコンシューマ向けのソリューションとして各所で既に利用され始めていますが、最近では、「おサイフケータイ（モバイルFeliCa）」のようなモバイルとICメディアの融合領域でも新サービスの創出が加速しています。私どもは、10年以上蓄積してきたICカード（チップ）技術を活かして、マーケットニーズを先取りしつつ、新規ビジネスモデルの開拓や、高付加価値ソリューション及び新商品の開発を積極的に行って、NTTデータのコアビジネスであるSIに結び付けるという役割を担っていると認識しております。

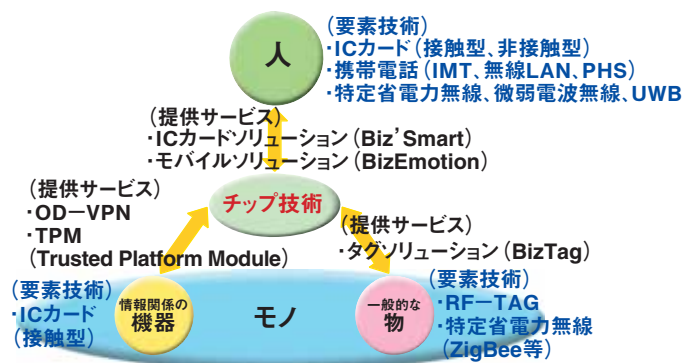


図1 モバイル&ICメディアSUが捉える事業ドメイン

高付加価値ソリューションを核にフックの役割を果たす

——営業フロント部隊との関係を軸にビジネスを展開している…。

小川 お客様に直接リーチする場合もありますが、基本は営業フロント部隊との関係を軸にしています。お客様のところに切り込んでいくためのノウハウ、材料を用意しておいて、提案時に「+α」の付加価値を示すことによって受注に結び付ける「フック」の役割を果たすことが重要です。期待されていると思っています。もちろん、受注した案件は、原則当SUで開発しております。

——フックとしての役割を果たすた

め、現在どのようなソリューションを用意していますか。

小川 現在、図2に示すモバイルソリューション (BizEmotion)、ICカードソリューション (Biz' Smart)、タグソリューション (BizTag) の3つのソリューション群を用意しております。最近では、ベタなSI開発ではなかなか利益が出せないのが実態です。これらのソリューション群を旨く組み合わせて、効率的なSIを行っていくことが、益々重要になってきています。

「おサイフケータイ」周辺のSIビジネスの伸長を目指す

——今年度の重点施策についてお聞かせください。

小川 最近では特に「おサイフケータイ」に関連した新サービスの開発が加速していることから、この分野でのSIビジネスの拡大に注力しています。私どもは、FeliCa Networks社のソリューションパートナーとして、発足当初から連携して活動してきました。既に、日本航空様の「JAL IC電子クーポン」といった会員/ポイントカードと「おサイフケータイ」を組み合わせたサービスの仕組みを構築しており、最近では、その実績をベースに、会員系サービスでのビジネス拡大が幾つも進んでおります。

また、NTTドコモ様が推進しているクレジットサービス「iD」は今後飛躍的な拡大が期待されており、これらサービスの周辺機器やシステムの開発にも積極的に取り組ん

でいます。

——リーダーライターも独自にお持ちですか…。

小川 マルチカード対応リーダー/ライターモジュール【u:ma】-Gを持っております。このモ

ジュールは、お客様のカードフォーマットを意識せずに導入できる点で、今まで多数の引き合いをいただいております。【u:ma】-Gは、今までは、主に入退室用のゲートシステムに組み込んで展開してきましたが、今後は、複写機メーカーのプリント機器に組み込んで、ICカードと組み合わせたセキュリティプリンティングシステムとして商品化してゆく予定です。また、これらのノウハウを活かして、決済用マルチリーダー/ライターも検討してゆきたいと思っています。

チャンネルビジネスやライセンスビジネスの拡大にも注力

——今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

小川 WiFi、WiMAX、UWBといった無線技術を活用した新しいモバイル市場の形成に関心があります。また、SIと並んで将来NTTデータの柱になり得る新しいビジネスモデルも創出したいですね。まだまだですが、最近その芽が出始めておりま



図2 モバイル& ICメディアSUが提供する主要ソリューション

す。【u:ma】-Gモジュールは、各種機器メーカーさんを通じた一種のチャンネルビジネスですし、また、RSA社と共同で開発した携帯電話によるワンタイムパスワード認証は、ASPサービスとして多くの金融機関さんから期待されております。さらに、中国ではこれまで培った人脈をベースに、携帯コンテンツアグリゲーションビジネスと携帯ERPパッケージビジネス、さらにはNTT研究所の「AFP（オーディオフィンガープリント）」技術を用いた携帯楽曲検索とアフィリエイトビジネスを試行し始めております。これらはすべて、ライセンスビジネスをベースとして進めております。また、セキュリティソリューション、オフィスソリューション等、トータルソリューション「VANADIS」の提案にも取り組んでいきます。

——本日は有り難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)