

INTERVIEW

多くの先進企業で利用され 磨かれてきたプラットフォーム サービスを提供

NTTコミュニケーションズのソリューションビジネスの核となるモバイルやセキュリティをはじめとするプラットフォーム型サービスの開発・提供を積極的に推進するプラットフォームサービス部。変化の激しい領域において、お客様やパートナーとのコラボレーションを通じて新しい提案を生み出し、進化し続けるプラットフォームサービスの最近の取組み状況を、笠原久嗣部長にうかがった。



NTTコミュニケーションズ(株)
プラットフォームサービス部長
笠原 久嗣氏

顧客の事業を発展・サポートする ユーティリティサービスを志向

——まず初めに、プラットフォームサービス（PS）部の主要ミッションからお聞かせください。

笠原 ICT産業全体をわかり易く示したものとして、総務省の「ユビキタスネット社会におけるプラットフォーム機能のあり方に関する研究会」の最終報告書（2005年8月）の中に、ICT産業を層別化した図が掲載されています（図1参照）。私は、

以前からこれを「ハンバーガーモデル」と称していますが、私どもPS部ではこのモデルの具の部分である、ネットワーク層の付加価値となる、プラットフォーム層に関するサービスの開発・提供を推進しています。ICTソリューションパートナーとして、NTTコミュニケーションズがお客様のニーズに積極的に応える最適ソリューションを提供するためのコア部隊といえます。先進的なお客様の個別SIにしっかりとお応えし、そこから得られた知見をさら

に工夫してより多くのお客様にご利用頂けるような共通の基盤を、運用も含めてより高度なものとしていくことが私たちの使命です。

——何名位の陣容ですか。

笠原 現在、約280名です。この分野は市場も技術も先進的でダイナミックに展開しています。この280名はこうした動きを的確に捉えながら、お客様やパートナーとのコラボレーションを通じて、新しい提案の開拓や提供に向けた取組みを行っています。

——どのようなサービスを志向されていますか。

笠原 私どもでは、いわゆる世の中で言われるプラットフォームの概念、すなわちみんなが使える・標準化された・短納期・品質が一定といったメリットを活かし、ネットワークやデータセンタ上に、お客様の事業を発展・サポートするためのユーティリティサービスをラインナップ化することを志向しています。



※アプリケーション層については、上述の機能をサービスとして提供する例を指す
出展：「ユビキタスネット社会におけるプラットフォーム機能のあり方に関する研究会」（2005年8月・総務省）
図1 ICTで見る「プラットフォーム」とは

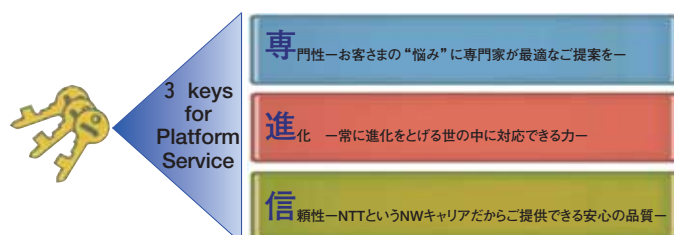


図2 プラットフォームサービスの3つのキーポイント

専門性・進化・信頼性の3つがキーとなる特長

—プラットフォームサービスにはどのような特長がありますか。

笠原 私どものプラットフォームサービスは、多くの先進企業で利用され、磨かれてきており、図2に示す3つの主な特長があります。ひとつは、お客様の“悩み”に専門家が最適なご提案をする「専門性」です。これまでの多くのお客様とのコラボレーションで得られた知見を活かした最適なソリューションを提供します。2つ目が、常に進化を遂げる世の中に対応できる力である「進化」で、多くのお客様の環境にシームレスに対応できるよう、常に最適かつ最新の技術に対応したサービスの提供です。3つ目が、ネットワークキャリアだからこそ提供できる安心の品質、「信頼性」です。高い品質と安定性を兼ね備えたネットワークキャリアが提供する、常に安心・安全・高品質が担保されたプラットフォームサービス提供です。

3つのPFサービスを柱に展開

—それらの特長を活かしてどのようなプラットフォームサービスを提供されて

いますか。

笠原 現在、モバイル、セキュリティ、u（ユビキタス）コマースの3つのPFサービスを

主な柱として事業展開しています。各サービスの詳細は各論の頁でご紹介しますが、まず、「親指1本で決裁」から始まったモバイルPFは340社への導入実績を誇っており、現在約22万人の法人ユーザーが利用しています。最初は、携帯電話をターゲットにプラットフォームを立ち上げましたが、サービスを開始して2年ほど経過した頃にある先進ユーザーと出会いました。そのお客様が実はPCからのモバイルアクセスに多くの課題を抱えている企業が多いことに気づかせてくれたのです。その後モバイルPFは、劇的な進化を遂げ、現在では約19の成功モデル（ベストプラクティス）を有する他に類のないプラットフォームサービスになっています。

次にセキュリティPFです。コンサルティングサービス、NW認証システム、セキュリティ監視サービスの提供でスタートして、現在はこれらを統合し、ICTの基盤プラットフォームへと進化させ、「GuardITセキュアICTサービス」という名称でお客様に提供しています。ネットワークキャリアとしての先進的セキュリティ基盤を、ネットワークサービス、データセンターサービスとセットで提供することが可能です。

uコマースPFは、ECサイトの構

築やセールスフロントの支援システム、広告映像配信システムなど個別SIで培ってきた経験・ノウハウをベースに、お客様の製品と消費者をつなぐプロセスのコンサルティングと必要なツール群の組み合わせによって、Web2.0型のビジネスを実現するソリューションを提供します。

これ以外にも、ISP事業を展開するお客様を支援するインターネットサービスプラットフォームや、課金プラットフォーム、映像・音声検索エンジン、グループワークエンジンなど、今後のユビキタス時代を支えるPFサービスを次々と開発してきています。

No.1 プラットフォームサービス事業者へ

—最後に、今年特に注力される点と今後の抱負をお聞かせください。

笠原 モバイルPFに関しては、19モデルをより多くのお客様に提供していくことです。セキュリティPFは、「セキュアICTプラットフォームサービス」をNTTコミュニケーションズのコアビジネスとして大きく育てていきたいと考えています。また、uコマースPFは、NTTレゾナント社との連携がキーになります。B2Cで培った知見をB2B2Cに活かして展開していきたいと思えます。今後も上記3分野を中核に、No.1プラットフォームサービス事業者として、お客様の声に応える姿勢を第一に、事業拡大を図っていきたく考えています。

—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）