

インタビュー

プロダクト販売ビジネスに加え、独自の高付加価値サービスビジネスにも注力

先進技術を誇る国内外のベンダー各社との強力なパートナーシップを基軸に、優れたソリューションをベースにしたSIビジネスの展開に注力する伊藤忠テクノソリューションズ（CTC）。従来のプロダクト販売ビジネスを見直し、テレコム分野におけるCTC独自の高付加価値サービスの創出と、サービスビジネスを主軸とする更なるSIビジネスの追求を図る最近の取り組みについて、丸田淳一（テレコム事業企画室長）にうかがった。



伊藤忠テクノソリューションズ(株) テレコム事業企画室長 丸田 淳一氏

に異業種の方々のサービスビジネスへの参入が加速し始めています。例えばその典型的な例がSaaS（Software as a Service）です。網のオープン化、機能分離も促進しています。加入者の伸びに関して踊り場状態の移動体ビジネスは、MVNO（Mobile Virtual Network Operator）/MVNE（Mobile Virtual Network Enabler）によって水平分離のオープン化が加速しています。また、固定系ビジネスでは、通信の主役から移動体ビジネス及び企業ネットワークを支える基盤ネットワークへと役割がシフトしています。マーケットと

網のオープン化によって、ここ数年間で機能の水平分離に加え、例えばコンテンツ配信のように新たな垂直統合が発生することが考えられます（図1参照）。

サービスを主軸にCTCならではのトータルソリューションを提供

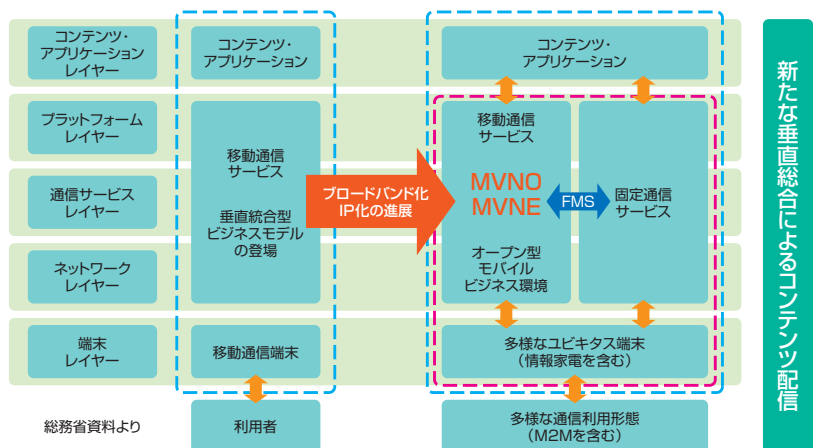
—そういった方向性を踏まえ、今年度はどのような点に注力されるお考えですか。

丸田 私どもテレコム事業企画室の主要ミッションとして、①製品・ソリューションの開拓、②戦略的案件の獲得、③新規ビジネスの企画・投

ネットワーク事業と異業種ビジネスの緊密度が増すテレコム業界

—国内の景気動向指数が7カ月連続で下がり続けるなど、景気後退の長期化が懸念されていますが、周辺環境も含め貴社におけるテレコム業界向けビジネスの状況からお聞かせください。

丸田 テレコム業界のトレンド、方向性として、ネットワークビジネスと企業種ビジネスの緊密度が増しているという点があげられます。特



移動体ビジネス:水平分離によるMVNOでオープンマーケットへ
固定系ビジネス:移動体ビジネス及び企業ネットワークを支える基盤ネットワークに

図1 テレコム業界のトレンド、方向性

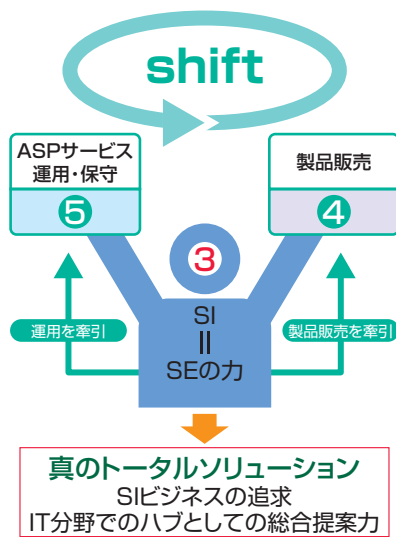


図2 サービス主軸の事業戦略に注力

資・M&Aの3つがあげられます。今年度は、IT分野でのハブとしての総合力・シナジー創出によるビジネスモデルの変革と総合ITサービスの提供を強化し、異業種の方々とのサービスビジネスの接点領域において、サービスを主軸としたCTCならではの製品・ソリューションの提供及びSIビジネスなど、真のトータルソリューションの提供に注力していきたいと考えています(図2参照)。なお、製品戦略にあたっては、常に最低2つ以上の製品にフォーカスし、選択肢の幅を広げるようにしています。

——サービス主軸の事業戦略に注力される理由は……。

丸田 一つには、我々のターゲット顧客であるキャリア様自体が、インフラ提供から、法人向けマネージドサービスやSaaS、PaaSなどのサービスプラットフォーム提供に軸足を移していることがあげられます。次に、仮想化やクラウドコンピューティング等の技術により、ネットワ

ークやプラットフォームの統合・最適化が加速し、プロダクト販売ビジネスの見直しが必要となっていました。実際に、エンドユーザーはサーバ、ネットワーク機器の購入を減少させる傾向にあります。

2009年度の フォーカスポイント

——今年度、具体的にどのようなことをお考えですか。

丸田 2009年度の私どものフォーカスポイントとして、モバイル・ブロードキャスト、WiMAX、仮想化やクラウドビジネスを支えるOpS(オペレーションシステム)、モバイルと固定系を含めたオーバーオールなデバイス管理(OMA、TR-69、OSGi)、テレマティクスサービスTELARGO等のサービスビジネス、MVNOの新規参入を支援するMVNE事業の6つの領域と、サーバセキュリティやデータウェアハウスなど全社横断的な注目ソリューションの展開があげられます。

また、異業種参入という観点で、ガス・水道・電気といったユーティリティ系サービス分野に対して、CTCがテレコム分野で培ってきたこれまでの経験・ノウハウを展開することも視野に入れています。

さらには、私どもはSIP関連のセキュリティコンサルを長年行っており、キャリア様への実績も複数社あります。こういったセキュリティを中心としたSIP関連の周辺ビジネスにも注力していきたいと思えます。当然、NGN上のSIPアプリケーション

への取組みも考えています。

——モバイル・ブロードキャスト及びデバイス管理に關しどのようなビジネスをお考えですか。

丸田 モバイル・ブロードキャストを支える技術・ソリューションの提供と、MVNOのこの分野への新規参入を支援するMVNEイネープリングサービスを考えています。また、デバイス管理系のビジネスは、FMC(Fixed Mobile Convergence)につながっていくであろうし、モバイル系アプリの拡大に伴い、デバイス側の管理機能が必要になると考えており、そのためのフレームワーク及びソリューションの提供があげられます。さらに、端末の障壁をなくし、モバイル用シンクライアント端末とアプリケーションを一体的に提供したいということで、現在検討しています。

——最後に、クラウドビジネスについてどのようにお考えですか。

丸田 SaaSやPaaS(Platform as a Service)、IaaS(Infrastructure as a Service)といったクラウドビジネスは、急速に拡大すると思えます。CTCではクラウドコンピューティングの実現手段として、VMWareに早くから着目し、仮想化したITインフラ環境を共有サービスとして提供する「TechnoCUVIC(テクノキュービック)」を2008年4月より展開しています。これはCTCが多くのお客様に提供した仮想環境構築案件で蓄積してきたノウハウを集約したサービスです。

——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)