INTERVIEW

# 20年の歩みと最新技術を活かした“NI+Cソリューション”の展開でビジネスを拡大

**1985年の設立から今年で20周年を迎える日本情報通信（NI+C）。NTTグループ及びIBMとの連携と共に独自チャネルを通じ、顧客のイノベーションを実現する最新ITとIP技術を活用した「NI+Cソリューション」を核に、ビジネスの拡大に努める最近の取組み状況について、富田修二社長にお話をうかがった。**

日本情報通信㈱
代表取締役社長　富田　修二氏

## NTTグループと、一般法人市場向けビジネスの割合が半々に

**――初めに、最近のビジネスの状況からお聞かせください。**

**富田**　私ども日本情報通信（以下、NI+C）は、今年創立20周年を迎えます。1985年に、NTTと日本IBMの折半出資による合弁会社としてスタートし、主としてNTT向けのオペレーションシステムやビリングシステムなど、大規模システムの開発を中心に事業展開してきました。当初、NTT向けシステムの開発が大部分を占めていましたが、

- **IBMのハード、ミドルウェアを核にしたシステムインフラの提供、**
- **システム開発（SI及びソフトウェア開発）、**
- **ネットワークとシステム運用**

の３本柱を軸に、NTTグループ以外の一般法人市場の開拓にも注力しており、最近では売上の約半分は一般法人市場です。しかも、NTTグループ、一般法人市場を問わず、プライムで受注させていただくケースも増えています。今後は独自の一般市場向けビジネスに加え、NTTグループ各社の一般法人顧客のアプリケーションの開発業務、方式設計から運用保守を含めたIBMインフラを提供していくことが重要だと考えています。特にIBMハードに加え、データベースのDB2やWebサーバのWebSphere、運用管理系のTivoli、情報シェアリング系のLotus Notes/Dominoといったミドルウェア、さらには開発ツールのRationalをベースに、NTTグループ各社のエンドユーザー向けビジネスを拡大していきたいと思います。昨年発表された「NTT中期経営計画」でも、2010年までに5,000億円のノントラヒックビジネスの創設が盛り込まれていますので、それを実現するための一翼を担うことができればと思っています。

また、NTTグループに対しては、大型システムの更改が順次始まっていることから、そういったプロジェクトに参画させていただく。あるいはグループ各社のBPRをご支援させていただくことが重要だと考えており、そのためのスキル向上も含めた取組みを行っています。

## プロフェッショナル制度の導入、グループ一体経営で、競争力強化を図る

**――具体的にどのような取組みを行っていますか。**

**富田**　開発系について、1年以上前からプロジェクトマネジメントに関する独自の認定制度NCP（NI+C Certified Professional）を導入しています。営業系もプロフェッショナル制度を導入しています。また、お客さまのビジネスイノベーションを実現する業務プロセスの改善能力や要件定義能力の向上に加え、SOA（サービス指向アーキテクチャ）に基づくJ2EEプラットフォーム上でのソフト開発、Rationalなどの最新ツールを駆使した開発、さらにはITIL（ITインフラストラクチャ・ライブラリ）に基づく運用、Life Time Service Managementの実施などにより、競争力の強化を図っています。ITILは、IT運用のベストプラクティス（最適解）を結集した英国発のフレームワークです。その普及促進をドライブする

itSMFというNPOがあり、全世界で活動を展開しています。2003年5月にitSMF Japanが設立されましたが、私はその理事長も兼務しています。

**――グループ会社（NICソフト、ネットシステム）とのシナジーによる競争力強化も図っている…。**

**富田**　私どもは、単なるソフト開発だけではなく、カスタマプランニングセッションから始まって業務プロセス分析、要件定義、システムの構築、システムのライフタイムでの運用までを提供しています。その際に、ソフト開発についてはNICソフト社、ITIL準拠のシステム運用についてはネットシステム社とのシナジーにより競争力強化を図っています。

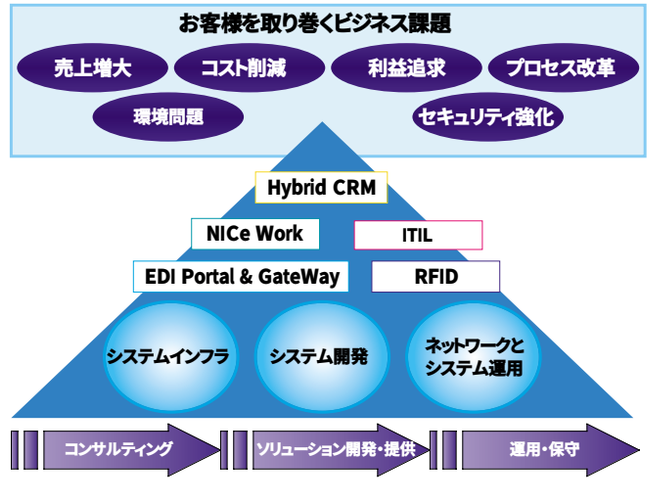
また、ソリューションプロバイダーやISVなど、パートナー企業との協力体制のもとに、IBM製品の販売と、さらにNI＋Cソリューションを合わせた付加価値を備えた事業として、NI+Cパートナービジネス（VAD）を積極的に展開しています。

## 20年の歩みと最新技術を駆使したNI+Cソリューションを積極展開

**――詳細は、後続の各論の頁でご紹介しますが、NI+Cソリューションの全体像をお聞かせください。**

**富田**　私どもでは、20年に及ぶ経験ノウハウと、最新IT／IP技術を活用した“NI+Cソリューション”を提供しています。これは、お客さまビジネスにおける「スピーディな対応とイノベーション」を推進するために、ビジネス変革のためのCRM & BIソリューション（Hybrid CRM）や、ワークスタイル変革のためのNICeWorkソリューション、ITサービスマネジメント変革のためのITIL & システム運用ソリューション（Bellebue、Wizdom）、JNX認定サービスプロバイダとしての長年の自動車業界向けEDIサービスの提供実績に基づくEDI Portal & Gatewayソリューション、リライタブルICタグシートを用いたRFIDソリューションといったフォーカス・ソリューションをベースに、コンサルティングからインプリメンテーション、運用・保守までワンストップで提供するものです（図参照）。すでに、Hybrid CRMは、携帯キャリア様をはじめ大手製造業様やカード会社様などへの導入実績を有しており、業種を問わず急激にニーズが拡大しています。また、NICeWorkソリューションは、NI+Cの丸の内オフィスでの実践経験に基づくワークスタイルのモバイル化を軸としたオフィス環境の変革とセキュリティ強化のソリューションです。本年2月に、「NI+Cソリューション・フォーラム」を開催して大変ご好評をいただきましたが、7月中旬には第二弾として「NI+Cソリューション・ウィーク」を開催します。

**お客様のイノベーションを実現するNI+Cソリューション**




## 売上で年率13～15％の伸び、営業利益率4～5％を目指す

**――最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。**

**富田**　売上増もありますが、利益を重視したビジネスを展開することが重要だと考えています。そのためのベースを創るのが、創立20周年を迎えた今年の最重要課題です。プロジェクトの品質向上と社内業務の効率化をはかるため、現在、プロジェクト別のSIレビュー、SEリソースの有償稼動率管理、営業に関するパイプライン管理、販管費の管理などを含め、前述したSOAに基づく新しい開発手法を用いて社内システムの再構築に取り組んでいます。2005年3月期の営業利益率は約2％ですが、社内のコスト削減にも取り組み、売上で年率13～15％の伸び、営業利益率で4～5％の水準を目指しています。

**――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）