

INTERVIEW

強固なパートナーシップを軸に 変化に対応した先端技術製品を提供

伊藤忠テクノサイエンス（以下、CTC）のコアビジネスとして、既存のキャリアビジネスの強化を図りながら、新たな製品と技術で拡大を目指している情報通信システム事業。ここでは、情報通信システム事業と、その中のテレコムシステム第1本部の戦略について、中野亨代表取締役専務と、テレコムシステム第1本部の湊原孝徳本部長にうかがった。

SI事業の強化に向けて

3本部体制で新たな収益構造を追及

はじめに、情報通信システム事業の組織体制をお聞かせください。

中野 当社の情報通信システム事業の組織体制は、3つの本部とお客様のニーズと市場トレンドを踏まえて先端技術製品を開拓・選択して、各本部の取り組みを横断的に支援するテレコム事業企画部で構成されています。また、当社の技術コア部門のITエンジニアリング室が、お客様のニーズに応じた技術支援を行っています。3つの本部は、それぞれ担当領域がNTTグループ、KDDI、その他の通信事業者に分かれており、人員についても、本部ごとに技術者と営業担当者を配置しています。

何故、人員も含めて3つの本部に分けられたのですか。

中野 それは、当社のお客様同士がさまざまな領域で競合しているからです。例えば、新しいサービスを市場に投入するにあたり、その情報が万一、サービス提供前に漏れてしまったら、そのプロジェクトの成果は半減してしまいます。また、営業



伊藤忠テクノサイエンス㈱
代表取締役専務
情報通信システム事業 担当役員
中野 亨氏

部門が分かれていても、技術部門が横断的な組織の場合、情報漏洩は防いでも、何らかの形でお客様の動向を察知されてしまうかもしれません。このようなことが絶対に起こらないよう、人員も含めて組織を完全に分割しました。

次にCTCのSI事業の状況についてお聞かせください。

中野 当社のSI事業は「保守・運用サービス」、「コンサルティング/開発・導入」、「製品販売」の3つで構成されています。これまで当社のSI事業は、サーバやデータベースなどの製品販売を主とした「インフ



伊藤忠テクノサイエンス㈱
テレコムシステム第1本部
本部長
湊原 孝徳氏

ラに強い」と言われてきました。しかしこれからは、保守・運用サービスが30%、コンサルティング/開発・導入が20%、製品販売が50%という「3:2:5」のバランスのとれた収益構造を追求していきます。そのために、社内のエンジニアリソースの拡充や開発パートナーとの戦略的提携などを推進し、SI事業を強化しています。

“3:2:5の収益構造を追求される背景として、どのようなことがあげられますか。

中野 これまでは、お客様のビジネスをITによって補完することが

目的でしたので、SI事業は、開発、保守、インフラの各領域が個別に動いていても対応できていました。しかし今日では、ITそのものがビジネスそのものを支えるものへと成長しています。その結果、何かトラブルが生じた場合は、その原因が開発、保守、インフラのどの部分にあるのかをワンストップでお客様へ伝え、迅速に対応しなければなりません。特に情報通信システム事業においては、ITが果たす役割が大きいので、開発、保守、インフラの全てをバランス良く行えるSIerでなければ、ビジネスの変化に迅速に対応できません。

ビジネスの変化に迅速に対応した製品と技術の力を最大限に活用

CTCの情報通信システム事業を取り巻く環境についてお聞かせください。

中野 市場および業界のトレンドとして、次世代ネットワークや新しいサービス基盤への投資の活発化、大型オープン系システムの需要の成長などがあげられます。これに伴い、

お客様のニーズは、ビジネスの変化へ迅速に対応可能なインフラへの期待が高まっており、ROI（投資対効果）を目的としたシステムの統合化によるTCOの削減、内部統制を踏まえたセキュリティの高度化を強く求めています。そして、これらのニーズに呼応して、光ネットワーク技術などの「高速次世代ネットワーク」、SOA（サービス指向アーキテクチャ）に代表されるシステムの「共通基盤化」、デジタルオフィス・ソリューションへの展開を含めた「セキュリティ」、サーバ・ストレージ/仮想化・統合化による「全体最適化への見直し」などの技術分野が成長していくと考えています。

このような動きに対して、どのような事業を展開していきますか。

湊原 Java™をベースとした共通基盤およびフレームワーク開発による生産性の向上と、オープン・ミドルウェア技術をベースとしたSI事業の強化を進めていきます。そして、テレコム業界をはじめとした通信・メディア市場に対しては、仮想化技

術をベースとした全体最適システムを提案していきます。

事業目標を達成するためには、その取り組みの核となる先端技術製品の開拓が重要ですが、今後、市場投入を予定しているものとして、どのような製品がありますか。

中野 高速次世代ネットワークに関連した光伝送装置「Infinera」や光クロスコネクタ装置「Lambda Node」をはじめ、Network Attached Processing装置「Azul Systems」、アプリケーションサーバ「Cast Iron」などがあります。このような先端技術製品を市場に投入するにあたり、製品戦略の実行体制を整備しました。例えば、ベンダーパートナー各社との関係強化や製品戦略の立案・実行を行うプロダクトマーケティング室を設立。また、ISO9001：2000をベースに海外ベンダーを含む仕入先を絡めたプロダクト品質管理体制を強化しました。そして、TSC（テクニカルソリューションセンター）を設置して、オープン系マルチベンダーの最新技術を「技術コアの実装」と「組み合わせ検証」を行い、高信頼性ソリューションの創出に取り組んでいます。これらの実行体制に加えて、全社横断型の技術コア部門であるITエンジニアリング室が、市場動向やお客様のニーズに応じて、主に、コーポレートプロダクトと位置付けているベンダーパートナー各社の製品に関する技術支援を行っています。

先端技術製品の開拓における、CTCの優位性とは何でしょうか。

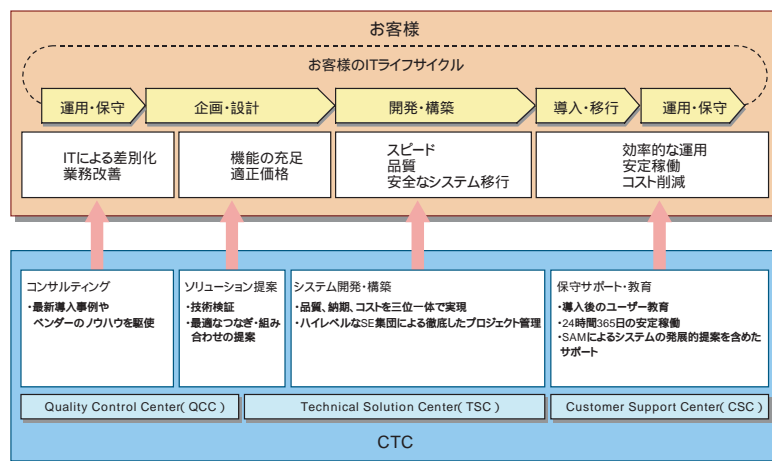


図1 ITライフサイクル全体を支える力

中野 海外のベンダーパートナー企業を中心に、現在では月に100社以上のさまざまな製品や技術をご紹介いただいています。これほどの数の製品や技術をご紹介いただいている背景には、当社が創立以来築いてきた人脈が大きく影響しています。当社はインフラ構築をはじめとするオープンシステムの構築で確かな実績を残してきました。また、製品や技術の発掘においては、お客様のニーズを第一義に考え、それに応えた製品や技術を海外拠点のメンバーが当社の人脈を通じて発掘しています。このように、お客様のニーズと市場特性を熟知した上で製品や技術を発掘、提供している当社の取り組みと姿勢に対して、ベンダーパートナー企業の方々が評価し、信頼と安心を寄せてくれているのだと思います。

先端技術の提供により 次世代ネットワーク構築を支援

情報通信システム事業を強化していく上で、そのバックボーンとなる技術およびノウハウは不可欠だと思いますが、テレコム事業におけるCTCの優位性とは何でしょうか。

中野 情報通信システム事業においては、1995年頃からサン・マイクロシステムズ社のサーバ製品をはじめとしたインフラの領域を主な事業フィールドとしてきました。その後、データベース、ミドルウェア、アプリケーションへと対象領域を拡大し、そして当初から得意としてきた保守・運用サービスを含めた全てで事業を行える体制へと成長しまし

た。特にテレコム事業においては、固定系のネットワークサービスとともに、最先端のIP系/移動系ネットワークサービス事業を推進し、数多くの実績を残しながらお客様とともに技術やノウハウを蓄積してきました。これからのSI事業では、ワンストップでの対応が不可欠であり、お客様からの期待は益々高まっています。その期待に応えていくことが、そのまま当社の優位性へとつながっていくと考えています。

NTTグループを担当されているテレコムシステム第1本部では、どのような取り組みに注力していきますか。

湊原 2005年11月9日に発表された「NTTグループ中期経営戦略の推進について」で言及されていた、次世代ネットワーク構築のロードマップやブロードバンド・ユビキタスサービスの展開等の実現に向けた取り組みを推進していきます。まず次世代ネットワークの構築については、光伝送装置「Infinera」や光クロスコネクト装置「Lambda Node」などの先端技術製品を提供し、需要

が広がる光アクセス事業を支援していきます。また、第二世代から第三世代への移行が加速している移動系については、開発部門の拡充に努め、映像/音楽/テキストの配信サービスや映像コミュニケーションサービス、おサイフケータイ（小額決済）をはじめとした多様化が進む携帯端末のコンテンツおよびアプリケーションの充実を支援していきます。そして、FMC（固定/移動融合）についても、SI事業を中心に高度で柔軟な固定/移動間のシームレスな通信サービスの提供を支援していきます。

サン・マイクロシステムズ社との強力なパートナーシップのもと次世代テレコム事業基盤を提供

サン・マイクロシステムズ社の製品を中心としたサーバ製品において、CTCは数多くの導入実績を残してきましたが、現在のサーバ製品関連の取り組みをお聞かせください。

湊原 今日のサーバ製品に対するユーザーのニーズは、高速かつ優れた機能性ととともに、運用費用、電



図2 顧客密着型の営業体制

源・空調費用、複雑な環境や限られた拡張性などへの対応があげられます。このようなニーズに対応した製品として、2005年9月に開発コード「Galaxy」と呼ばれていたサン・マイクロシステムズ社の高性能x64サーバ製品群が発表されました。本製品では、高性能、低コスト、省電力、省スペースが実現されています。また、オペレーティングシステムとしてSolaris™ 10 OSが標準搭載されていますが、LinuxやWindowsにも対応するなど、ユーザーの用途に応じて最適なプラットフォームを構成できるようになっています。

2005年11月に開催された「Java One Tokyo」において、サン・マイクロシステムズ社のx64サーバ/ワークステーションに、Webサーバなどの各種オープンソースソフトウェア(OSS)を組み合わせたJava開発環境プラットフォームを参考出展されたそうですが。

湊原 今回出展したJava開発環境プラットフォームは、サン・マイクロシステムズ社が発表されたx64サーバ製品「Sun Fire™ X4100」とワークステーションの「Sun Ultra™ 20」をベースに企画・開発したアプライアンスサーバです。搭載したOSSは、Apache(Webサーバ)、Tomcat(アプリケーションサーバ)、Spring(フレームワーク)、Struts(フレームワーク)、Eclipse(統合開発ツール)、PostgreSQL(オブジェクトRDB)の6種類で、いずれも世界の開発者に広く利用されているソフトウェアです。オペレーティングシステムには、標準搭載

されているSolaris 10 OSを採用しました。

テレコム業界向けの製品としては、どのようなものがありますか。

湊原 今後のテレコム業界に向けた製品として、テレコムシステムの新しい標準規格として注目を集めているATCA(Advanced Telecom Computing Architecture)をサポートしたサン・マイクロシステムズ社のNetra ATCA製品があげられます。ATCAは、複数の高性能プロセッサや高バンド幅ネットワークサービス技術を高密度なブレードシステムで利用できることを可能にするサーバ規格です。このATCAは、IPベースの融合化された新しい通信事業者用ネットワークであるIMS(IP Multimedia Subsystem)と深く関連しています。

IMSとACTA製品の関連性についてお聞かせください。

湊原 現在、VoIPなどのSIPベースの新しいIPサービスが急成長し、テレコム業界の競合状況に変化をもたらしました。しかし、これまでの電話回線がすぐに無くなるわけではありません。IMSは、これまでの回路交換ネットワークとの橋渡しができる機能を備えた新しいパケットベースのネットワークとして策定されています。IMSは、Wi-Fiやケーブル、DSLなどのあらゆる種類のアクセスネットワーク上へとその用途を拡大し、新しいIPアプリケーションをサポートするようになっているので、IMSを利用することで、音声/データ/モバイルのネットワーク技術を

IPベースのインフラ上に融合させることができるようになります。このIMSに求められているのが、広帯域なテレコムサービスをサポートできる、キャリアグレードのハードウェア・プラットフォームです。サン・マイクロシステムズ社のNetra ATCAブレード・プラットフォームは、そのIMSのニーズを満たした製品です。例えば、このNetra ATCA製品と、ネットワーク間の通話転送を円滑化して遅延の少ないロケーション/プレゼンスサービスを実現するリアルタイムのデータベース管理ソフトウェアとを組み合わせることで、次世代サービスの市場展開を迅速かつ容易に進めることができるようになります。

但し、ATCAソリューションを導入するにあたり、お客様から「ベンダー主導に進むのでは…」との声も聞かれます。このような不安を解消させることが、当社の役割であると考えています。ATCAソリューションの導入に際しては、当社がお客様とベンダー双方の橋渡し役となって事業を進めていきます。

中野 この他、オープンソース化とともにセキュリティが強化されたSolaris 10 OSをはじめ、ゼロ・クライアント・ソリューション「Sun Ray™ Ultra-Thin Clients」や、2005年12月にリリースが予定されているスループットと低消費電力を両立した「UltraSPARC T1」など、次世代のテレコムサービスに対応した製品を軸に事業を展開していきます。

本日は有難うございました。