



(株)NTT-ME  
代表取締役常務  
ネットワークビジネス事業本部長  
藤井 敏孝氏

## “One Stop ICT Partner” を コンセプトに、NTT-MEの強みを活かした ソリューションビジネスの拡大に注力

ネットワーク総合エンジニアリング企業として、インフラストラクチャーからソリューションまで、顧客のニーズにワンストップで対応するNTT-ME。One Stop ICT Partnerとして、トータルなエンジニアリング力を活かしたソリューションビジネスの拡大に注力する最近の取組みについて、藤井敏孝代表取締役常務にうかがった。

### ソリューションビジネスの拡大 に向け商品力と提案力を強化

■はじめにNTT-MEのソリューションビジネスの取組みについてお聞かせください。

藤井 ソリューションビジネスは大きく3つの柱で構成しています。XePhionを中心とするネットワークサービス、お客さまのビジネスをサポートするアプリケーションサービス、そして、これらを企画提案して設計、構築、保守運用までワンストップでお客さまに提供するエンジニアリングサービスです。

■これらのサービスの狙いはどこにありますか。

藤井 NTT-MEの強み、特長であるネットワーク事業で培ってきた工事・保守・運用の実績、ノウハウを活用したサービスを提供していくことです。

具体的には通信ネットワークを

24時間365日安定的かつセキュアに運用しているオペレーションサービス、全国にオンサイト拠点をもち、お客さまネットワークの構築、移転、廃止等お客さま要望に即応できるデリバリーサービスなどのエンジニアリングサービスです。これらがベースで、さらに特長あるアプリケーションサービスを一緒に提供できて、競争力のあるソリューションに仕立て上げていくことです。

コンセプトとして“One Stop ICT Partner”を掲げ、お客さまのビジネス上の課題を、企画から設計、構築、運用・保守までトータルのワンストップで対応させていただくこと、さらにNTTネットワーク運用での様々なベストプラクティスをお客さまの課題解決に提供していくことを基本的な考え方としています。

■ビジネス規模、全体での比率はどうなっていますか。

藤井 平成18年度は、一般市場での売上が約500億円でしたから、ほぼ半分ですね。3年後には600億まで引き上げたいと考えています。

### 地図情報、セキュリティ、環境 ソリューション等の展開に注力

■今年度、特にどのような点に注力し事業展開を図っていますか。

藤井 一般ビジネス市場においては、アプリケーションサービスを中心としたソリューション事業に特に力を入れています。第一に地図情報ソリューションの展開です。NTTネオメイトと共同で構築した日本全国をカバーする詳細なデジタル地図

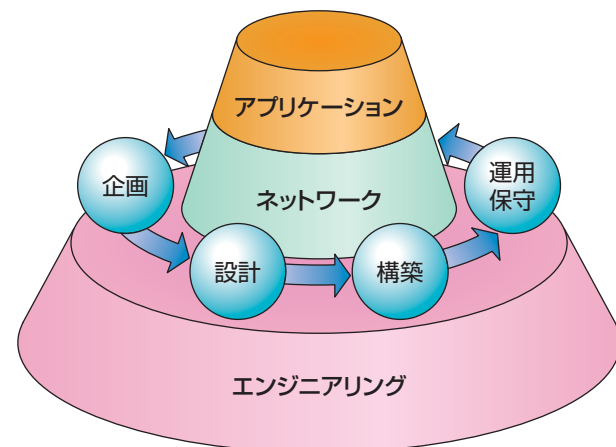


図1 コンセプト図

データベース「GEOSPACE」は、鮮度やカバー率において他を圧倒しています。この強力な武器を活用したGIS（地図情報システム）ソリューションを積極的に展開し、拡大基調にあるビジネスをさらにドライブしていきたいと考えています。

2つ目はセキュリティソリューションの展開です。セキュリティ診断からウイルス・スパム対策、IT資産管理、シンクライアントによる情報漏洩対策、映像監視、PC廃棄、機密文書廃棄など、これまでお客さまネットワークの運用・保守を通じて蓄積した技術、ノウハウを活かしたセキュリティソリューションをトータルに提供しています。

3つ目は環境ソリューションです。不法投棄を防止し、廃棄物の適正処理を推進する「産廃上手」と、生ごみを有効資源にリサイクルする「バイオランナー」の2つのソリューションを軸に、人と自然にやさしい環境作りに貢献しています。

また、株価情報などをお客さまにタイムリーに提供する金融情報サービス、既設マンション内の光配線化を容易に実現するマンションブロードバンドソリューション、さらに、お客さまネットワーク、情報システムなどの運転監視、故障受付などをワンストップで対応するコールセンターソリューションにも力を入れています。

■NTTグループでのポジショニングはどうお考えですか。

藤井 NTT東日本やNTTコミュニケーションズなどNTTグループに

おける法人のお客さま向けソリューションビジネスについても、私どものワンストップ総合エンジニアリング力を活かして、グループでのソリューションビジネスの拡大に最大限の貢献を今後とも続けていきたいと考えています。

■既存のネットワークサービス事業についてはいかがですか。

藤井 法人のお客さま向け広域ネットワークサービス「XePhion」やVoIP（XePhion コールPro等）、ISP（WAKWAK）といったネットワークサービス事業については、今後とも信頼性の高いサービスを安定的に提供し続けることに加えて、お客さまのビジネス上の課題を改善提案できるようソリューション提案力を強化していきたいと考えています。ネットワークサービスをお使いになっているお客さまに対し、その接点を通じて私どものソリューションを新たに提案していくことが今後の取組み課題です。



図2 サービスメニュー

## NTT-MEの強みを活かしたソリューションビジネスの拡大を図る

■来春にはよいよNGNの商用サービスが開始されます。本格的なNGN時代に向けた藤井常務の抱負をお聞かせください。

藤井 私どもの最大の特長であり強みは、NTTのネットワークを長年支え続けてきた豊富な経験・ノウハウと、高度なスキルを持つエンジニアを多数擁していることに加え、全国型案件に対するデリバリ、オペレーションの優れた対応力、さらには地図等他にはないソリューションを持っている点です。こういった私どもならではの強みを活かし、本格的なNGN時代の到来に合わせて、NGNプラットフォーム上でのソリューションビジネスを拡大していきたいと考えています。

そのために、一番重要となるのは人財です。社員がいかにか力を発揮して、仕事を面白くしていけるかが最も大事で、そのための環境づくりが私の責務だと思っています。ビジネスはスポーツゲームと同じで面白くしなければ頑張れないし、長続きしないですから。

■最後に当面の目標をお聞かせください。

藤井 現在、ネットワーク、アプリケーション及びエンジニアリングの3つを事業の柱にしていますが、前述したようにソリューションビジネスの拡大、特にアプリケーションサービスをできるだけ早く拡大上昇基調にのせることが当面の目標です。

■本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)