インタビュー

4つの強みを活かした、成長戦略ビジネスを積極的に展開

ネットワーク総合エンジニアリング企業として、NTTグループのネットワークを支え続けてきたエヌ・ティ・ティ エムイー（以下、NTT-ME）。「One Stop ICT Partner」として、現場で培われたプロの技術を活かし、法人向けにトータルソリューションを提供するネットワークビジネス事業本部の事業展開について、代表取締役副社長である吉村辰久本部長にお話をうかがった。

㈱エヌ・ティ・ティ エムイー
代表取締役副社長
ネットワークビジネス事業本部長
吉村 辰久氏

ソリューションビジネスの基盤強化に注力

――はじめに、ソリューションビジネスを展開されているネットワークビジネス事業本部を取り巻く市場環境、およびビジネスの状況からお聞かせください。

吉村　ご存知のように昨年度は、一昨年のリーマンショックに端を発した世界的な金融危機の影響もあって、非常に厳しいものでした。それまで私どものソリューションビジネスは右肩上がりの成長を維持し続けてきましたが、昨年度は初めて減収・減益という厳しいものでした。その結果、ソリューションビジネスの基盤強化が不可欠であることを痛感しました。したがって、今年度は、基盤強化の要素を重点施策として織り込みながら、積極的な事業展開を図っていきたいと考えています。

――基盤強化に向けた施策として、どのようなことをお考えですか。

吉村　例えば、私どもは技術者集団であり、高度なIP技術など必要なスキルをしっかりと身に付けておくことが重要です。また、市場が冷え込んだ時にどこに活路を見出すかを含め、営業チャネルの展開に関しても考える必要があると思っています。具体的には、私どもならではの得意分野、強みを活かすことができるパートナーと連携し、攻めの活動を展開していきたいと考えています。

宅内系ビジネス、地図関連ビジネスなど4つの強みを活かす

――NTT-MEならではの強みとして、どのような点があげられますか。

吉村　私は、大きく4つの強みがあると思っています。まず1つ目は「宅内系ビジネス」です。例えば、現在、地上デジタル放送の簡易チューナーを無償で配布する総務省様の支援事業の運営を受託していますが、各家庭での機器工事や設定等のノウハウは、私どもが一番持っていると自負しています。NTTグループのネットワークを支え続けてきた私どもは、端末系の保守・サポート業務まで手掛けてきていますし、最近では、デジタルフォトフレームやNTTの次世代ネットワーク「NGN」に対応したTV会議システムなどを積極的に展開しており、このような宅内系ビジネスは最も得意な分野です。

2つ目は「地図関連ビジネス」です。高精度で更新頻度が高く、しかも山間地域や離島を含めて日本全国をほぼカバーした私どもの「デジタル基盤情報地図」とそれらを活用した『GEOSPACE』は、官公庁中心に展開し、多くの利用実績を残しています。今後は法人企業やコンシューマ向けにマーケットを拡大していく必要があると考えています。

3つ目は「テクニカルサポート」です。これは、ネットワーク総合エンジニアリング企業としてNTT東日本の受託ビジネスで培ったプロフェッショナルな技術・実績を活かしたエンドユーザーサポートです。現在、法人企業様向けエンドユーザー・サポートサービスとして『まるごとサポートサービス』を提供しています。法人企業様向けに周辺環境

まで含めたトータルサポートを行うサポートセンタで、一般的なコールセンタとは異なる高いテクニカルスキルを有するスタッフが、例えば通信機器の設定など、エンドユーザーに対する技術的なサポートを直接行います。また、東京エリアを中心とした首都圏の法人企業様向けにLAN/WANからサーバ構築の提案、工事、保守までをワンストップで提供しています。こういった技術的なサポート力の高さを前面に押し出し、永年お客様との間で培ってきたSEの力も加えて、積極的に事業展開していきます。

4つ目は「IPネットワークの構築・運用」です。私どもが提供するトータルソリューションブランド『XePhion』は、プライベートネットワーク、インターネット、VoIPの3つのサービスがあり、今日までお客様のビジネスネットワークのIP化・ブロードバンド化の進展を支えてきました。コンサルティングから構築、運用保守までトータルなネットワークソリューションを提供しており、大規模プライベートネットワークの構築・運用実績や、通信コスト削減と業務効率化を実現したソリューションの提供など、豊富な実績を有しています。今後は、サーバを含めたネットワーク監視・保守サービスの強化を図っていきたいと考えています。

3つの取組みを柱に、ソリューションビジネスの拡大を目指す

――先ほどの4つの強みを活かしつつ、ソリューションビジネス拡大に向け、今年度どのような点に注力されるお考えですか。

吉村　冒頭でお話した基盤強化の一環でもありますが、まずはじめに、既存の商品力をアップすることです。1つ1つの商品・サービスの弱みを克服し、強みへと変えていくことが重要です。次に、私どもは技術者集団でありますが、営業要員が少ないという弱点をカバーするため、営業力強化に向けた営業チャネルの展開にも注力していきます。さらに3つ目として、NGNがほぼ全国展開されてきたことから、信頼性に優れ、帯域確保型アプリケーションも利用可能なNGNを活用した新サービス・新ビジネスの創出にもトライしていきたいと考えています。

――営業力強化施策として、どのようなことをお考えですか。

吉村　先ほどお話したパートナーとの連携です。例えば現在、私どもは診療所向け電子カルテサービス『Future Clinic 21ワープ』を提供していますが、医療のような今まであまり手掛けていなかった分野に関しては、その分野に強いベンダや販売会社などの販売パートナーとのアライアンスがビジネス拡大の鍵になると考えています。デジタル基盤情報地図による空間情報ソリューション『GEOSPACE』の連携も同様です。したがって、既存商品のターゲットを精査し、当該分野に強いパートナーを開拓していくことが重要だと考えています。

――『まるごとサポートサービス』は、オフィス・店舗における新たなICT利活用の促進など、NTT東日本の新成長戦略事業の支援も視野に入れているのですか。

吉村　NTT東日本では、オフィス・店舗向けに「オフィスまるごとサポート」を、近々提供開始と聞いていますが、弊社としても、例えば、PCの情報漏洩防止、資産管理、FAXの誤送信防止、エコにも配慮したIT機器のデータ消去、リユースなど、様々なオフィス向けサービスを提供しており、その蓄積したノウハウで、少しでもNTT東日本の成長戦略に貢献できればと思っています。

また、私ども独自にも『まるごとサポートサービス』メニューの拡充を進めており、今後のオフィスICT、ホームICTの推進に向け、社内に全社ワーキング体制をつくり、積極的に取り組んでいます。

――最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

吉村　事業環境は、ここにきて少しずつ案件が増え始めてきており、好転する兆しもありますが、お客様のICTニーズをいかに満たし、受注に結びつけるかが大きな課題です。NTT-MEの成長戦略の中核にあるソリューションビジネスの収益拡大に果敢にチャレンジすると共に、持続的成長につながる収益基盤を確立することが私の重要な使命だと思っています。

――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）