

Feature

INTEC

インテック、次の成長・発展の戦略 ひらく、つなぐ、変える—— 「第18次中期経営計画」の重点ポイント

企業ITの価値の本質が大きく変化しつつあるなか、インテックは10年後の未来を見据えた3カ年計画「第18次中期経営計画」を策定しました。「新しいインテック」の創造に向けた強い思いを紹介します。

語り手：眞門 聡明 株式会社インテック 常務執行役員 企画本部長
／高橋 勝 株式会社インテック 企画本部 企画部長

計画の指針

——豊かなデジタル社会の一翼を担う

豊かなデジタル社会の一翼を担う——。2018年度からのインテックの中期経営計画（以下、中計）の使命として掲げました。

インテックは、創業時から「コンピュータ・ユーティリティの実現」を目指してきました。これは、水道や電気、ガスのように、いつでも、どこでも、誰でもコンピュータの恩恵を受けることができる社会を実現するというものです。

このビジョンを打ち出してから半世紀の歳月が流れたいま、PC、インターネット、クラウド、スマートフォン（以下、スマホ）、IoTなど、ITの進化と普及、発展によりコンピュータ・ユーティリティはすでに現実のものとなりました。

この状況を受け、インテックでは創業以来のビジョンを進化させ、更なる成長の原動力とすべく、「コンピュータ・ユーティリティの実現」としていた自社の使命をより高く大きくし、「豊かなデジタル社会の一翼を担う」としました。

そして、その使命を支える力として「技術」に加え、「マーケティング」を重視していくこととしました。社会・市場・顧客に対する洞察力を高め、自らの強みを

活かしてどのようにお客さまのお役に立てるかを考え、能動的に提案を仕掛けられる企業になる、という思いを込めています。

使命を支える2つの力

豊かなデジタル社会の一翼を担うという新しい使命を具現化するには、2つの力が必要です。一つは、“技術立社”を標榜しているインテックの「技術力」です。技術力といっても、単に「技術に精通している」ということを意味しているわけではありません。インテックは旧来、「ネットワークのインテック」としてITサービス産業の先頭を走ってきました。例えば、企業間のデータ交換サービスなど付加価値サービスを提供するために、「特別第二種電気通信事業者」*の第1号認可を受けました。更に、その後、マルチメディア通信サービスを提供するISDN事業にもいち早く取り組んできました。

技術力に一層磨きをかけることはもちろん、お客さまの事業・業務の特性を深く理解したうえで最適な技術を選定し、提案に活かしていくことが不可欠です。その技術に関する応用力・活用力を高めながら、豊かなデジタル社会の実現を目指していきます。

使命を具現化するもう一つの力は、「マーケティング力」です。これからは、マーケティング機能を強化し、



* 特別第二種電気通信事業者:現在の「電気通信事業者」のことを指し、固定電話や携帯電話、インターネットなどのサービスを提供する事業者を意味している。

最新の市場動向やテクノロジー、先進他社のソリューション事例等をより迅速かつ的確にとらえ、時代の一步先を見通した提案力を強化していきます。

基本構想

——お客さまとより密接につながり、
新規事業の創出に挑む

今回の中計では、技術力・マーケティング力を土台にしなが、「安定した収益基盤の確立」と「新市場の創造」の2つを基本構想として決めました。

基本構想① —— 安定した収益基盤の確立

これは、多くの優良なお客さまを見つめ直して理解を深め、当社の強みとしている商品／サービス／ソリューションを強化し提供することで、景気や市場の動向に対応しながらも安定した収益基盤を確立することを意味しています。

インテックは、50余年の歴史の中で、広範な業種・業態の6,000を超えるお客さまとの信頼関係を築いてきました。また、お客さまの課題と向き合い、ITによる課題解決を支援してきました。

これからは、お客さまに対する更なる深い理解と時代の一步先を見通す力、そして技術力・マーケティング力を土台にしなが、お客さまの広範なビジネス課題に対応していきます。

基本構想② —— 新市場の創造

新市場の創造では、保有しているノウハウや先進技術と外部資源を組み合わせることで社会・業界の新たなニーズに応える新しい市場・ビジネスモデルを創造し、自らが事業主体となってビジネスを展開していきます。

インテックは、ネットワーク事業やシステムインテグレーション（SI）事業を会社の柱とし、これらITソリューションの提供を通じて、お客さまの事業拡大を支えてきました。しかし、これからは、ITソリューションの提供にとどまることなく、Non-ITのビジネスを含めた新しい事業や市場の創造にも力を注ぎます。この取り組みを通じて、10年後の新しい事業の柱を築いていく——それがインテックの「新市場の創造」であり、大きな挑戦です。

ただし、このような新規事業や新市場をインテックのみで創造するのは困難です。そこで重要になるのが、「お客さまとの密なつながり」です。インテックのお客さまは、それぞれの事業領域で活躍されているプロフェッショナルです。お客さまと当社のノウハウや技術、経験、そしてアイデアをつなげていくことで、これまでにない新しい事業・市場を創造していきたいと考えています。

この考え方のもと、インテックでは新市場創造のための体制作りを進めています。事業戦略推進本部と先端技術研究所が中心となって、各事業部門とともに企画検討会を立ち上げるなど、新規事業・新市場創造を視野に入れた取り組みを推進しています。

3大戦略

——事業拡大に向けた3つの戦略

この3年は、10年後の飛躍に向けた足場作り、基盤作りの3年間と見なしています。そのため、新しいインテックの創造に向けた変革と挑戦を重視しています。

戦略① —— お客さまとともに課題を解決

お客さまとともに課題解決に取り組むパートナーとなるためには、お客さまに対するより深い理解が必要とされます。旧来お付き合いのある情報システム部門の方々に加えて、経営層の方々や事業の現場でビジネスを推進されている方々にも積極的にアプローチし、議論／提案を行うことで高付加価値サービスを提供していきます。

そのためにも、提案プロセスの抜本的な変革に取り組みます。お客さまの要望伺いを起点とする受け身のスタンスではなく、お客さまの経営／課題研究を起点とした仮説立案型アプローチへシフトします。

一方、サービス・ソリューションの創出、展開においても、お客さまやパートナーの方々を持つ様々な知見・ノウハウ・技術を組み合わせながら、顧客志向のサービス・ソリューションを生み出し、また、精度の高いマーケティングにより狙いを定めて効率的に拡販していくことを目指します。

戦略② —— 「つなぐ」の創造

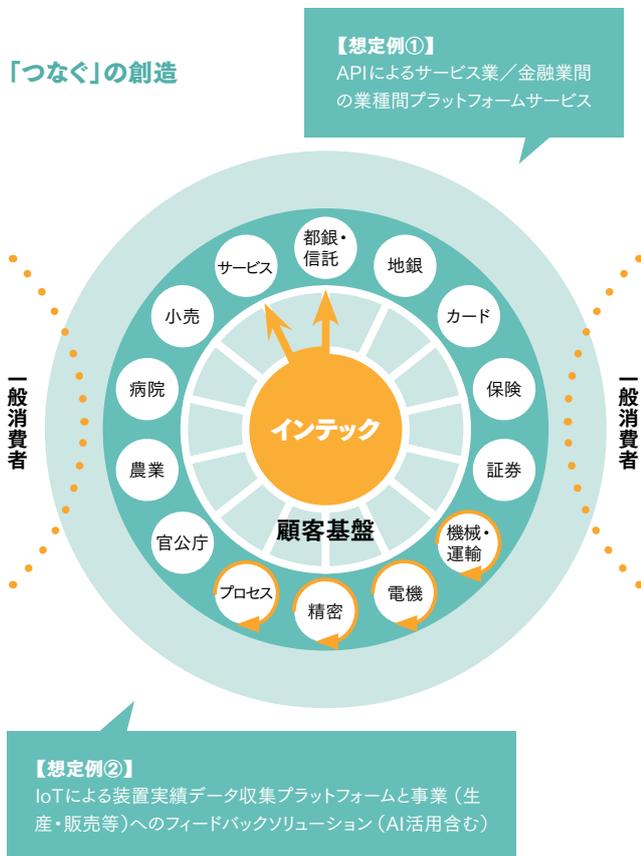
今後の社会課題への対応や消費者ニーズの高度化に

対して、企業／業界を超えた連携や、新しいビジネスモデルの商品／サービス／ソリューションが次々と実現されています。こうした動向を好機ととらえ、更なる成長を実現するために、私たちは、自らの強みである「優良かつ多様な顧客に関する知見」や「『つなぐ』立ち位置（例：VAN／EDIサービス）」を活かします。様々な業界のお客さまや革新技術を相互につなぎ合わせ、独自性の高い「得意技」へと昇華させながら、新しい事業機会と付加価値を創出していきたくと考えています。

戦略③——オールインテック体制による顧客価値の最大化

これまで築いてきたお客さまとの信頼関係を大切にしながら、部門横断での連携も強化します。具体的には、次の3つの取り組みを回しながら、新たなソリューションの開発を促進し、事業拡大、価値創出と発信を強化していきます。

①マーケティング機能の強化とサービス／事業開発の支援



②グループ会社／パートナーなど、インテック以外の力を最大限に活用するアライアンス機能の強化

③戦略推進の貢献度に応じた、新たな社内評価／表彰制度の整備

一方でスタッフ部門が全社をリードする形で品質強化、人材育成、生産性向上、赤字抑制等、全社横串機能を充実させることで、事業基盤の強化と効率性向上を実現します。

ひらく、つなぐ、変える

インテックは、中計に込めた思いを表現するため、“ひらく、つなぐ、変える”というスローガンを決めました。

「ひらく」は、よりオープンな姿勢でお客さま・社会との共創を進めることを意味します。言い換えれば、先に触れた3大戦略の中の“お客さまとともに課題を解決”するうえで必要不可欠なスタンスで、考えるということです。

「つなぐ」は人、企業、社会、技術の間に新たなつながりを紡ぐことを意味し、3大戦略の“「つなぐ」の創造”に他なりません。

最後の「変える」は、次の成長・発展に向けて、インテックが一丸となって自らを変革し、お客さまにとっての価値を最大化させる意志を表しています。これは3大戦略の“オールインテック体制による顧客価値の最大化”と強く関連しています。

社会／生活者／市場のニーズ、そしてテクノロジーはめまぐるしく変化し、私たちを取り巻く外部環境は大きな変革期を迎えています。それに対応していくためには、インテックも絶えず変化しながら、現在の延長線上にある発想にとどまらず、私たち一人ひとりが変革への強い意志を持ち、異分野や新領域にも積極的に挑戦していくことが大切です。

10年後のインテックは、いわゆるSIerではなく、ITを活用しながらも全く新しいビジネスモデルのNon-IT企業になっているかもしれません。私たちは現状にとどまらず、あらゆる可能性に挑戦していきます。技術立社としての強み、50年間の歴史の中で培ってきたお客さまとの強い信頼関係、こうした強みや資産、新技術、そして元来持つチャレンジ精神をつなぎ合わせながら、全社一丸となって変革を加速させていく——。

新しいインテックの挑戦はすでにはじまっています。