

パラダイムシフトへの対応

今まさに起っているのは、コンピュータシステムの所有から利用へというパラダイムシフト。クラウドコンピューティング時代に対応し、お客さまにこれまで以上に柔軟でかつ経営課題の解決を支援するサービスを提供するため、インテックは新たな取り組みを始めている。

ITコンサルティング

IT業界のパラダイムシフトに対応するためには、単なるソフトウェア開発では十分とはいえない。お客さまのビジネスにより近い位置に立ち、お客さまのビジネスに直接関与させていただき、ITをお客さまのビジネスの改善、競争力確保にいかに関与すべきかをお客さまとつよに考えていきたい。そのための重要な役割を担う、コンサルティング事業部の 黛文彦事業部長に話を聞いた。



コンサルティング
事業部長
黛 文彦

Q 今、なぜコンサルティングが重要なのでしょうか。

経済環境が不透明であり、かつクラウドという流れも出てきました。自社のコアビジネスは何であり、長期的な情報化戦略はいかにあるべきか、また、ITを活用して、ビジネスモデルの変革や新市場の創造など競争優位の原動力をいかに生み出すかを考えていくことがますます重要になってきているからです。

Q インテックのコンサルティング事業は何を提供できますか？

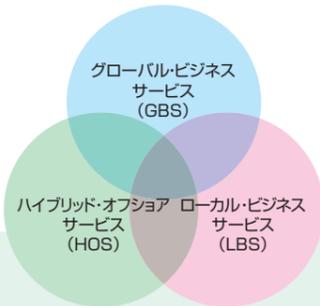
私たちはITのプロとして、お客さまの競争力向上、新しい価値の創造を目指し、お客さまとともに考えます。具体的に、私たちのサービスは大きく2つに分かれます。一つは、お客さまの経営戦略に沿った情報化戦略の

立案やシステムの全体最適化など、お客さま企業全体の戦略、計画を策定するサービスです。もう一つは、ITを経営戦略的に活用して新しい価値を創造する、あるいは組織をコントロールする仕組みを企画、構想するサービスです。

Q 具体的には？

情報化戦略の立案では、ITを活用した経営改革の方向性を導き出すとともに、技術的な裏づけをとりながら、その実現手段を検討します。

また、現在多くの企業では増え続ける運用保守経費などのITコストが課題となっています。システムの全体最適化では、ITコストを削減しつつ、ITの利便性の最大化を図るためのシステムの将来像を描き、その実施計画を策定します。



Q 新しい価値の創造とは？

ITを活用して業務プロセスや経営プロセスを革新することで生まれる価値であったり、ITを活用した新しい事業やビジネス、サービスであったりします。これまでも、インテックを中心に異業種が集まって、生活や社会をより豊かにする新しい事業、サービスの創造に取り組んできました。

Q 構想した内容を実現するのは難しいのでは？

私たちが提供するコンサルティングサービスは技術的に実現性が高いと考えています。これは、インテックのコンサルティングサービスの最大の特長でもあるのですが、50年近くにわたる情報システムの開発、運用・保守経験、データセンターにおけるアウトソーシングのノウハウ、日本のトップを走り続けてきたネットワークサービスのノウハウ、先端技術の研究成果などを活用するからです。

また、ITコンサルティングから情報システムの構築、保守・運用までの一貫したトータルなサービスに加えて、情報システムが安定的に稼働、運用されるまでの全プロセスを責任を持って監理するPMO (Project

海外事業

製造コスト削減のために、製造業が海外工場への展開をしたところ、インテックでもオフショア開発拠点を設置した。現在では、新興国を消費のための市場とした進出が目立つ。インテックでは、2010年12月にインテック上海を設立し、現地に進出している日系企業や現地企業向けに営業を展開している。海外事業部の川浦正博事業部長に話を聞いた。



取締役
海外事業部長
川浦 正博

Q 海外事業をどのように展開しますか？

昨年4月に海外事業部を新設し、今年1月からインテック上海が本格的に営業を開始しました。従来はオフショア開発が中心でしたが、今後は、お客さまの現地法人へのシステム導入、現地企業向けのサービス展開を進めてまいります。

1 グローバル・ビジネス・サービス

海外事業を三つのサービスとして捉えています。お客さまの海外進出が加速しており、情報システムをグローバル対応させたいというご要望にしっかりお応えしていくことは私たちの責務です。すでに上海やタイなどの現地工場で、日本側のニーズを反映したグローバルシステムとして導入しています。

2 ローカル・ビジネス・サービス

中国や東南アジアなど新興国市場への事業展開を積極的に進めていきます。インテック上海を拠点に、インテックの販売管理システム「社長の右手」や東洋ビジネスエンジニアリングと共同で提供する生産管理システム「MCFrame」を活用したシステムインテグレーションサービスを展開しています。

3 ハイブリッド・オフショア・サービス

ハイブリッドというのは、日本国内のニアショア拠点と海外オフショア2拠点を最適な形で組み合わせるということです。インテック創業の地である北陸地域には1000人を超える技術者がいます。首都圏に対するニアショア拠点として低コストで高品質なサービスを提供することが出来ます。一方、中国拠点の「インテック上海」は沿岸部の経済都市の即戦力人材、「インテック

Management Office) サービスも提供します。ですから、立案、策定した改革を計画通りに実現し、競争力強化、業績向上を確実に図ることが出来ます。

Q どのような実績がありますか？

民間企業では、製造、流通、サービス、金融機関などの幅広い業種で多数の実績があります。一方、最高裁判所や法務省、財務省、農林水産省など官公庁や地方自治体向けにもサービスを提供しています。例えば、裁判員制度の裁判員選任の手続きの業務設計、情報システム化の構想策定、開発監理 (PMO) 業務にはインテックが携わっています。国の新しい制度改革の一端をも担わせていただいているわけです。

Q 今後の目標は

ITを活用して人々の生活をより快適で安全なものにする新しいサービスや、社会をより豊かにする新しいサービスをどんどん創り出していきたいですね。

ク武漢」は内陸部の学園都市の優秀な人材を生かした開発を行います。

特徴ある3拠点を組み合わせることで、高付加価値で機密性も要求される、難度の高いご要望にも柔軟に対応することが出来ます。



インテック上海
<http://www.intecsh.com/>



インテック武漢
<http://www.intecwh.com/>

Q 海外拠点は日本と同じ品質を提供できますか？

上海、武漢の2拠点は100%インテック独資の子会社です。品質やセキュリティ保証もインテック標準を踏襲しており、国内と同様に中長期にわたって安定したサービスを提供しますので、ご安心ください。

Q 今後の計画は？

商品・サービスの品揃えを充実させ、お客さまの多種多様なご要望に応えるとともに、現地の状況に合わせた新規ビジネスの企画展開も図っていきます。また、中国拠点の増設に加え、東南アジア地域での拠点開設も視野に入れています。

クラウド事業

インテックでは、2011年をクラウド本格利用元年と位置づけ、単なるブームではない、お客さまの業務改善のための最適なコンピューティング環境を提案していく。インテックは創業来、いつでも、どこでも、だれでも、コンピュータリソースを利用できる「コンピュータ・ユーティリティ」を理想に掲げてきた。コンピュータ・ユーティリティはクラウドそのものであり、およそ50年にわたり提供してきた高品質、高信頼性サービスの成果が発揮されると確信している。

●クラウドテレフォニー事業

インテックが展開しているクラウド関連サービス事業のひとつに、クラウドテレフォニー事業がある。インテックが得意とする通信技術を結集し、電話とWEBとの融合を図り、お客さまへ新しいビジネス価値を提供する。その具体例が、Callノート、CallクレヨンやCTI:oneである。

これらは単なる電話網ではなく、固定電話、携帯電話からPCなどの各種電子機器をクラウド環境で融合するテレフォニーソリューションである。中小規模コールセンター向けのCTI:one及び、Callノート、CallクレヨンははじめとしたCallシリーズで、「電話」という古くて新しいメディアを生かした様々なソリューションを提供する。

●データセンター事業

クラウド時代に、お客さまに安心してサービスを利用していただくためには、堅牢なデータセンターが不可欠である。インテックでは、各拠点にデータセンターを保有

インテック万葉スクエア



パワー・アンド・IT データセンター

し、高いセキュリティのもと、安心と安全を提供している。2010年7月には、インテック万葉スクエア(富山県高岡市)を開設し、富山県西部での拠点を設けた。また、2011年6月には、北陸電力と共同で設立したパワー・アンド・ITのデータセンターが富山市に開設される。富山県のみならず、他地域のお客さまの災害対策拠点としても利用していただく計画である。

●EXAGE、smart-let

クラウドの最先端技術を実装しているのが、EXAGE(エクセージ)やsmart-let(スマートレット)などのサービスである。インテックシステム研究所で開発され、今後はインテックの先端技術研究所でインテックと一体となって営業を展開する。

EXAGEは、独自技術でスケールアウト型のクラウドコンピューティングを実現するもので、第一弾としてストレージ機能(EXAGE/Storage2.0)を今年2月より提供している。この技術を利用することにより、これまで高価なハードウェアでしかできなかった大容量のデー



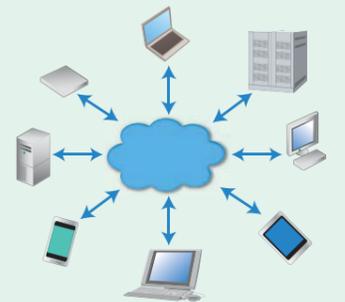
ネットワークソリューション部長
野崎 均

インテックの技術を結集してスタート

クラウドテレフォニー事業は、長年インテックが研究してきたIPテレフォニー技術とネットワーク&アウトソーシング事業本部のネットワーク技術を結集して立ち上げた事業です。

インテックのIPテレフォニー技術をベースにTISと共同開発したCallノート、Callクレヨンの2つのサービスを提供しています。Callノートは大手のグルメ情報会社をはじめとして順調にお客さまを増やしており、Callクレヨンも大手旅行代理店をファーストユーザーとして順調なスタートを切りました。

100%自社技術で開発している強みを生かして、今後も刻々と変化するマーケットやお客さまの要望に柔軟かつ迅速に対応することにより、シェアを拡大していきたいと思えます。また、Callノート、Callクレヨンに続く第3、第4のサービスも計画しています。



タ処理を安価なサーバを複数並べることで可能にした。またsmart-letは、スマートフォンやタブレットPCを利用したシステム構築のソリューションのひとつとして立ち上げたサービスである。ユーザーインタフェースに優れた多機能携帯端末は今後ビジネスシーンでも利用が進むと予想される。同サービスではビジネス利用のために、紛失や盗難などのセキュリティ対策やアプリケーションの利用制限機能を提供する。



営業部メンバー(左:平井日出美 右:本田栄司)

先端技術研究所 営業部長
小山内 誠
(写真中央)

クラウドのビジネス利用を促進

EXAGEもsmart-letも、インテックシステム研究所がクラウドソリューションとしてビジネス化までを目指した挑戦的な試みでした。PaaSとして位置付けたこれらのソリューションを基盤として今後のSaaSビジネスに拡大することを狙ったものです。

世の中にクラウドコンピューティングという言葉が定着しつつも、ビジネスで使うとなると、まだ、その生かし方やそれがもたらす価値を見い出せない状況にあるのではないのでしょうか。

私たちは、EXAGEやsmart-letの拡販に向けてお客さまと会話しながらスピード感を持って新しい事業に取り組んでまいります。

情報サービス産業はこれまで、日本経済の成長に支えられ、右肩上がりの成長を続けてきた。日本経済の成長の鈍化、生産年齢の減少、国際競争力の低下など、市場環境が大きく変化するなか、インテックは全社一丸となって、市場ニーズの変化、技術動向の変化に柔軟に対応し、お客さまビジネスになくはない存在になりたいと希望し、研鑽を続けていく。

●EXAGE、smart-let についてのお問い合わせ先

先端技術研究所 営業部
TEL:03-5665-5011 <http://exage.intec-si.co.jp/>

●クラウドテレフォニー事業についてのお問い合わせ先

ネットワーク&アウトソーシング事業本部
TEL:045-451-2580 e-mail:net_info@intec.co.jp

●データセンター事業についてのお問い合わせ先

ネットワーク&アウトソーシング事業本部
TEL:045-451-2580 e-mail:net_info@intec.co.jp