



お客さまに寄り添う アプリケーション開発の 「モノづくり集団」

大阪・御堂筋に本社を構え、大阪、名古屋、東京、広島に支店を置くNTTアプリエは、NTT西日本グループ唯一のソフト開発会社として昨年4月1日に新しく船出した。機動力の高いアプリケーションソフト開発と、堅固な守りの電子認証サービスを手掛ける「モノづくり集団」である。「職人気質を大事に、アプリエ流を育てたい」という北島圭二社長にお話を伺った。

◆昨年4月に名古屋のNTTシスコムと元々は広島に本拠のあったNTTメディアサプライのソフト開発部、電子認証サービス事業部を合併して、NTT西日本のソフト開発会社として再出発されました。1年半をへて、手ごたえはいかがですか。

私は合併前年の2004年7月にNTTシスコムの社長に就任し、その後、昨年4月1日に合併した当社の社長になりました。

NTTグループにはソフト開発を事業としている会社は少なくないのですが、当社はNTT西日本グループで唯一のソフト開発会社として、中小規模案件を中心に小回りのきくモノづくり会社を目指しています。

「アプリエ」という社名は、アプリケーションソフトにかかわる名前にしたいということと、モノをつくる職人の工房（アトリエ）という意味合いを併せた「アプリケーションのアトリエ」を縮めたものです。

現在、大阪、名古屋、東京、広島の4拠点で総勢260人が日々奮闘しています。この1年半を振り返ると、融合という点では難しさもありました。花屋と魚屋が一緒になるのは楽ですが、同じ業種ですと多少我流の世界があるので、微妙なところでやはり違う。

私どもの得意分野は、一からソフトをつくるような仕事で、なおかつ中小規模の案件ですから、どうしても属人的なところが出てきます。そこで、広島流、名古屋流でなく「アプリエ流」で動かしていくことを、一番大きな軸に据えました。

具体的には、皆の前で情報を可能な限りディスクローズし、共有するよう、働きかけてきたつもりです。もう1つは、開発体制を組むうえでチームプレイを重視するように促しています。

◆事業動向は、

2005年度の売上目標は60億円ぐらいでしたが、収支とし



NTTアプリエ 北島圭二社長

ては、残念ながら赤字になりました。本社を大阪に立ち上げるだけでもお金が結構かかったとか、NTT西日本グループからの仕事とはいえども、競争原理で受注しなければならないとか、言い訳はいろいろありますが、2年目に入りましたのでこれから真価が問われます。ベースロードを持たない会社ですが、それなりのビジネスの柱を築いていきたい。一方、電子認証はかなり投資のかかる事業でしたが、本年こそは単年の黒字を目指しています。

◆現場密着、地元密着のきめ細かさが強み

◆ソフト開発は競争が厳しいですね。その中でどんな強みをお持ちですか。

ソフト業界の競争は激しく、コスト競争は言うまでもありません。一般的には、生産性を上げるために開発拠点を1拠点に集約するところが多いのですが、逆に当社は4拠点を構えており、できることなら九州にも拠点を設けたいと思っています。それは現場密着、かゆいところに手が届くソフトベンダとしてお客さまに喜んでいただきたいと思っているからであり、それを、アプリエの大きな持ち味になりたいと思っています。

また現実には難しいところもありますが、やはり基本は内製主体にしたい。要は自分たちがつくるといこと。自分たちがつくっているからお客さまの意を汲んで、おこたえすることができるわけです。

一方で、大規模な案件にもいくつか取り組んでいます。それも、自分たちが一からつくってきた経験があるからマネジメントできるのです。



小回りのきくモノづくり会社を目指す 北島圭二社長

◆お客さまの意向に沿ったきめの細かさが、強みということですね。

はい。地元密着型で、NTT西日本グループのお役に立てるような会社になりたいと思っています。西日本全体では、2010年に光アクセスサービスを1500万人のお客さまに提供するという経営目標があります。私どもはグループ内のソフト開発会社として何らかのかたちで貢献したいですね。例えば、GIS (Geographical Information System) 技術を活用した戦略支援システムは、Bフレッツの販売促進においては、NTT西日本の中でも準基幹的なシステムになってきています。

◆先ほど電子認証システムにかなり投資されたということですが、アプリケーション開発と合わせて2本柱にされるお考えですか。

これからの時代はセキュリティに高い要望が出てくると思います。NTTグループでも、国の審査を通った特定認証業務を営んでいるのはNTTアプリエだけなんです。昨年は、フレッツスポットの東西ローミングが開始され、NTTアプリエの電子認証が採用されました。2006年度以降は、特定認証業務のほか一般認証のビジネス獲得にも積極的に取り組んでいます。

◆課題は。

現場改革ですね。有視界飛行でやっているような仕事も、できるだけ計器飛行にしていけるよう、仕組みをつくっていきたい。我々なりにどうやって生産性を上げるか。非常にチャレンジングだと思います。

また新入社員の採用が止まったままなのは厳しい。市場からの円滑なリソース調達、柔軟な開発体制の構築を行ううえでも、協力会社とのパートナーシップをしっかりと築いていくことが必要です。契約社員も増やす。そんな取り組みが少しずつNTTアプリエの力になっています。

社員が命の会社ですから、研修には力を入れています。プログラム言語にしてもどんどん進化している中で、しっかりキャッチアップするきっかけづくりはしたい。原点に戻れば、全員が問題意識を持ち、チームで仕事をするための意思疎通をしっかりできるようにしたい。相手の話したいことをキャッチし、自分の話すべきことをきちんと相手に伝える。さらには、言われなかったところまで確認する。そのためには、きちんと社員教育も行わないとなかなかできないでしょう。

◆バーチャルラボ活動、オフショア開発を実施

◆バーチャルラボ活動というのは何ですか。

研究所をつくるような体制もお金もないのですが、ソフト会

社は上期に多少時間の余裕があるんです。そこで、この時期を利用して毎年5、6チームが研究テーマを設定して成果発表をしています。

また世界の最先端の技術動向に触れる機会として、海外研修もしています。毎年1回アメリカやヨーロッパで開催されるヒューマン・コンピュータ・インタラクションの国際会議にも、毎年何名かを参加させています。そういうことを1つのきっかけとして、ちょっと目先を変えたり、いろいろなメンバとコミュニケーションをとってもらい、技術者としての目に磨きをかけてもらえればと思います。

◆3年前から上海でオフショア開発を手掛けているそうですね。

ええ、動機は単金を下げ、生産性を上げようということでした。はじめは、中国の開発者は言ったことしかやってくれないと愚痴を言う場面も多く、何度もつまずいたんです。最近はようやく、意志疎通も上手くなり、日本語も多少覚えようという人も出てきている。うちにも中国語の勉強をしている人がいる。効果的なやり方を模索して、なんとか立ち上がったと自任しています。

昨年の愛知万博のレスキュー的な仕事も、NTTアプリエの部隊と上海の部隊が協力したからこそ、難関を突破できたんです。

◆今後の事業の展開は。

早い時期に売上高を100億円の大台に乗せられるよう、社員、マネージャー同、気持ちを1つにして取り組んでいきたい。それには、大阪、名古屋、広島はもちろんのこと、東京でもお付き合いを広げ、ソフトベンダとしての実績をつくりたいですね。

九州に拠点をつくる計画はなかなか軌道に乗せることができませんが、実績を上げて、5拠点構想を実現していきたいと思っています。NTT西日本グループの皆様に信頼されるパートナー会社として位置付けられて、それなりの基盤をつくることできれば、民間のお客さまからも信頼される会社になっていくはずです。

何事も継続することが大事。きちんと地に足をつけて仕事をやっていくことが大切と考えています。一時期に急激に売上が上がっても、それが長続きしなければ、単なるラッキーヒットにしかなりません。発足して2年目ですが、NTT西日本グループの期待にこたえることはもちろん、その営みの中で、足腰を鍛えて、「アプリエ流」のソフト開発をつくり上げ、将来にわたり、継続して利益を生み出せる会社となることを目指しています。

電子認証サービス

電子認証サービス事業部 サービス運用担当マネージャ
西尾英俊さん

◆電子認証サービスの事業動向は、

セキュリティサービス市場は2005～10年というスパンでは、1 000億円から3 000億円へ拡大するといわれています。そのうち約10%を電子認証サービスが占めるのですが、つまり電子認証サービスは2010年には300億円程度に達する市場という予測があります。



西尾英俊 マネージャ

電子認証サービスを利用したアプリケーションには、電子入札や電子申請、電子納税といったものから、電子メールやフィッシング対策、情報漏洩対策などがあり、いろいろな利用シーンにその用途はさまざまです。

なかでも、e-Japan戦略の1つとして中央省庁や地方自治体において電子入札への取り組みが加速していますから、電子入札市場も急激な拡大傾向にあります。建設業界はそれ自体1つの業界ととらえることもできますが、それは土木、建設、設備、コンサル業から造園、警備業と多種多様な業種で構成され、また残念ながら、ややIT化については遅れている業界ともいわれています。しかし、電子入札の波は徐々に大手から中堅中小へ裾野が広がるだけでなく、対象となる業種も増えてきています。弊社は自社内にコールセンタを持って、きめ細かく製品サポートを中心にお客さま対応をさせていただいていますが、電子証明書に関すること以外にもNTTグループとして可能な限りPC等環境に関するご相談にも応じていますのでお客さまから感謝の声が寄せられることもあり、それが大きな励みにもなっています。

◆アプリエの強みは、

e-Probatio認証局のCAソフトウェアは、NTTで研究開発したCANP/KMSというプロダクトを使っています。純正の製品ですから、NTTグループの戦略で機能追加・カスタマイズができ、ベンダロックインされない点が強みです。市場変化にすぐに追随できるということですね。

またプロダクトの特徴の1つであるマルチCA化によるサービス提供モデルで、価格競争力のあるASP型サービスが提供できます。認定認証事業者として、CP/CPSをはじめとする厳格な運用規程に従い、高セキュリティで安定したサービス運用体制を整えている点も強みです。

◆西日本管内をターゲットにしていらっしゃるのですか、

日本全国です。北海道から沖縄まで、自治体で電子入札が始まれば代理店営業として、また自治体主催あるいはNTTグループ主催のセミナー開催に合わせ講師として、お邪魔させていただいています。また昨年より、一般認証事業においてNTT東日本、NTT西日本が提供されているフレッツ系のサービス向けに、弊社より電子証明書を提供させていただいています。

◆認定認証事業と一般認証事業の違いは、

認定認証事業は、国の認定を受けている事業です。毎年1回厳格な審査をパスする必要があります。設備の可用性だけでなく、個人情報の取り扱いなど、その運用業務に関する厳格な審査であり、相互牽制をはじめとし、規定にのっとった厳格な運用が求められます。

一般認証事業でも、認定認証事業と同じようなファシリティ、運用体制を維持しています。国の認定は必要ありませんが弊社の場合、一般認証事業についても認定認証と同じ厳格な環境で行っている点が、セールスポイントになっています。

とはいえ、お客さまのセキュリティへの対価は非常にシビア。認定認証事業をバックグラウンドにしている関係から、コストは高く見られがちですが、一概にそうではありません。お客さまのセキュリティ要件にあったオーダーメイドのサービス提供モデルを実現させていただくとともに、セキュリティの対価についてはお客さまにご理解いただくよう営業することが、今後の課題です。

◆今後の展望は、

市場自体が平均成長率30%ですので、そこまではいきたいですね。この3年間はそれ以上の規模で来ていますので、今後とも広がっていくだろうと思います。

新規事業に関しては私もいろいろなことを経験させていただいたのですが、電子認証サービス事業は目に見えないし、セキュリティとしての対価が評価されにくいなんとも難しい側面を持ちます。けれども、今は追い風ということで、非常に面白いビジネスです。

証明書というのは、複写機とかデジタル家電とか、いろいろなものにのせることができます。そういった意味では、メーカーとも連携を進めたい。また全国の大学で整備が進みつつある電子認証基盤（UPKI）に対して、弊社でもサービス提供が可能な体制を準備しています。2007年度に向けて1つでも多く種まきができるかどうかにかかっています。

NTTアプリエはモノづくりの会社。電子認証にしても、ICカードを発行するところまで、すべて内製でやっています。そういう点を強みとして、いろいろなサービスを世に出していきたいと思っています。

GISトータルソリューション

広島支店 第1グループ グループリーダー
藤原泰基さん

◆藤原さんはGISの開発に当初からかかわっていらしたそうですね。

茨城県つくば市のNTTアクセス網研究所でデジタル地図をつくらうということで、各地域の当時のNTT-MEから人が集まって「地図工場」と呼ばれる、デジタル地図をつくる工場を立ち上げることになりました。中国地域のシステムはNTTメディアサプライでやってくれないかということで、私が勉強しに行きました。

デジタル地図の基礎を学び、システム管理者という立場で約3年間お世話になりました。そこで勉強したことを活かして何かつくってみようと、小さなパッケージをつくったのが始まりです。1998年ごろのことです。それを持って、NTTの設備部などにデモをして歩いたんですね。

◆反響はいかがでしたか。

当時は「こんながあるんだ」程度でしたが、しばらくして国の施策として「電子国土」をつくる、つまり国土のデジタル化を進めていこうということになり、それが追い風になりました。

そこで、デジタル地図を使った防災パッケージをつくってもらえないかというお話をいただきました。それが、自治体の災害時業務を支援する「市町村向け防災業務支援システム」です。

次に、デジタル地図と設備を連携させたようなシステムを、という要望があり、「戦略支援システム」をつくりました。

◆それらが核になってGIS市場規模が広がってきたわけですね。

はい。Bフレッツに代表される高速ネットワークやGPSの普及、自治体などの電子国土推進の動きが後押ししてくれました。自治体向けの防災業務支援や統合型GISシステムも、かなり

の受注をいただいています。最初は自分でパッケージを持って、NTTや各自治体を回ったものです。自治体では国の予算がついたものの、何を入れたらいいのかわからない。それで、「こんなことをやってみませんか」という提案をしていきました。集会を開いたり、DMを送ったりもしました。

◆営業もご自分でなさったのですね。最近の実績にはどんなものがありますか。

例えば、Bフレッツなどの光ブロードバンドサービスを申し込んでも、開通までに半年以上かかるといった積滞問題がありますが、この課題解決に向け貢献するシステムをつくりました。

NTT西日本がケーブルを張るとき、自社の柱ではなくて電力会社など他社の柱にケーブルを張る場合ですと、共架(柱)申請業務に時間がかかる。それが積滞の原因になっているわけです。少しでも業務を効率化したいということで、デジタル地図とNTTの設備のデータをリンクさせ、申請をシステム化する地図をつくりました。はじめは大阪だけでしたが、関西地域に広がり、今は京都や兵庫までカバーしています。

またNTT西日本における設備管理支援系システム「光ケーブルルートマネジメントシステム」も、Bフレッツの開通業務支援に役立っています。

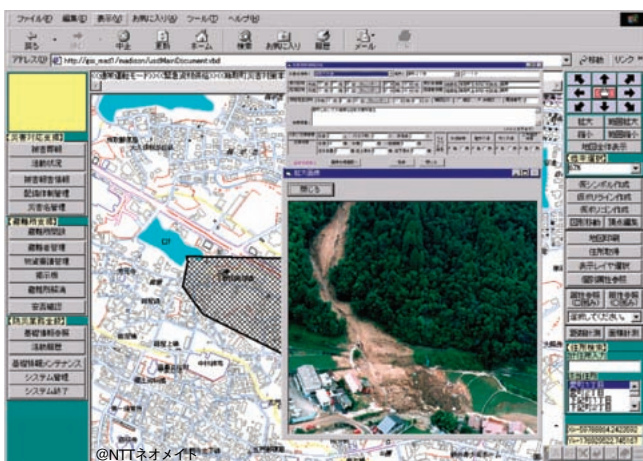
◆チャレンジしてみたいことは。

現在、お客さまへのBフレッツの円滑な提供に向け、サービス提供に必要な設備がどの程度お客さま宅の近くまで設置されているか、お客さま住所をキーにして迅速に把握する仕組みとして、デジタル地図が重宝されています。住所を言えば、そこから一番近い電柱に設備が来ているかどうか分かる訳です。住所情報とデジタル地図を組み合わせてサービスを提供するという大きな潮流の中で、NTTアプリエのGIS技術をうまく使っていけないかなと思っています。

(インタビュー・構成：東嶋和子 写真：新田健二)



藤原泰基グループリーダー



※上記画面はNTTネオメイトグループ「GeoSpace」を使用した例です。