

「売る」ための「5W1H」を発信するIT専門紙

BCN

BUSINESS COMPUTER NEWS

2010 4/26 MON
Vol.1331

発行所：株式会社BCN 〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル2階 電話：(03-3254-7801) (代表)
編集：(03-3254-7802) 印刷：(03-3254-7803) 年12月13日
日本3種郵便物認可 郵政番号：製本/株式会社康法堂

Key Person p.4-5

DTS

西田公一社長



V字回復に確かな手応え

日立製作所グループ ソフト・サービスで海外重視

日立SOOL、海外で1000億円稼ぐ

日立製作所グループのソフトウェア・サービス事業の方向性が明らかになってきた。成長余地が大きい海外市場への進出を加速。日立ソフトウェアエンジニアリングや日立システムアンドサービスなどグループSierと一丸となってグローバルでのシェア拡大に努める。今年10月、日立ソフト

と日立システムが合併して発足する日立ソリューションズは、将来的に1000億円を海外で売り上げようとする意気込みだ。Sierビジネスで最大のライバルとなるNTTデータは海外進出で他社をリードする。日立グループはグループ総力を挙げて、ライバルを猛追する構えをみせている。

日立製作所の社内カンパニーの情報・通信システム社(中島純三社長=日立製作所執行役員)と並んで、グループのソフト・サービス事業の中核Sierとしての役割を担うのが、10月1日付で発足する日立ソリューションズである。日立ソフトと日立システムの年商の単純合算ベースで3000億円規模で、Sier界トップグループの目安とされる3000億クラブ入りを果たす。

しかし、トップグループ入りだけに甘んじているのは、成長戦略が不明瞭で、Sier界トップのNTTデータとの距離も開いたまま。そこで打ち出すのが、海外市場への進出である。10月1日付で日立ソリューションズ副社長に就任する予定の諸島伸治・日立ソフト社長は、「将来的に海外での売上高1000億円規模への拡大をイメージする」と、鼻息が荒い。日立グループのSierで比較的海外ビジネスが堅調な日立ソフトですら、直近の海外売上高は40億円程度であることを考えると、極めて高い目標だ。

日立製作所は、グループ主要Sierの日立ソフトや日立システム、日立情報システムズを今年に入って上場廃止にして、情報・通信システム社との一体的な運営体制を強化してきた。日立グループは、スマートグリッドやスマートシティなどITを活用したインテリジェント型の次世代電力網や産業、交通システムの需要を主要ターゲットとしている。国内でも実証実験などの取り組みが相次ぐ分野ではあるが、大きな需要が期待できるのは、やはり社会インフラへの投資拡大を急ピッチで進める中国など新興国である。IBMやアクセンチュアなど海外有力Sierもこぞってスマートグリッド分野への進出に力を入れる。

従来の上場Sierが複数並列する状況では、個々のグループSierの売り上げ規模が小さく、海外の社会インフラ関連の受注は難しかった。このためソフト・サービス関連事業を一体的に運営することで、「海外ビジネスを拡大させる」(情報・通信システム社の中島純三社長)

日立ソリューションズの連結売上高の推移イメージ



方策を探る。海外ビジネスを伸ばすNTTデータは、積極的なM&Aなどを通じて2010年3月期に海外での売上高を750億円規模に伸ばしている。2005年3月期の同社の海外売上高がわずか55億円だったことを考えれば、5年で13倍余り拡大させた勘定になる。

日立ソリューションズは、情報・通信システム社などグループ各社との一体的な経営を推進することで、グループ全体のソフト・サービス事業でNTTデータと遜色のない海外ビジネスの推進力を得られるとみる。そのレベルまで引き上げたいと、海外ビジネスを本格的に立ち上げる。日立ソリューションズは、2012年度に連結売上高3500億円、うち海外売上高比率10%を当面の目標に位置づけ、将来的には情報・通信システム社などグループのスマート系社会インフラビジネスへ本格的に参画することで年商5000億円、海外売上高比率20%をイメージする。

NTTデータは2013年3月期までに、海外売上高を3000億円に伸ばす計画を立てている。同じくトップグループのITホールディングスグループのTISIは、今年4月に中国・天津に最新鋭の大型データセンターを全面開業。野村総合研究所も、北京や上海での事業拡大を急ぐ。従来の欧米市場だけでなく、中国・アジア新興市場でビジネスを伸ばす動きが活発化しているのが特徴だ。ソフト・サービスビジネスは今、国内から海外へと戦線が広がり、体力勝負のシェア争いがより一層激化する様相である。(安藤章司) [2面に関連記事]

Opinion 特集

p.8-11

中部のIT産業 “危機”から脱却の兆し!

製造業の不振で打撃を受けた中部のIT産業に、復活の兆しが見え始めている。SaaS/クラウドモデルやBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)を積極的に取り込むなどの構造改革を推進、ビジネス拡大につなげている。

購読のお申し込み
下記のいずれかにお申し込みください。ご希望の号からお届けします。

- tel 03-3254-7801
- fax 03-3254-7802
- mail sub@bcn.co.jp
- URL http://biz.bcnranking.jp/

● 年間購読料
15,750円(税込)
(1部315円)

オンネット・システムズ

複数サーバーの管理を容易に ジョブスケジューラーを安価で提供

千葉県に本拠を置く、オンネット・システムズ(重永裕祥代表取締役)は、安価なジョブスケジューラー「OnnetJob Manager」を提供している。同製品は複数のコンピュータで登録したジョブを自動実行、監視するためのソフトウェアで、地方自治体に導入した実績がある。

現在のシステム運用では、個々のサーバー内でジョブを定義しているため、サーバーごとにジョブの実行管理が必要となるだけでなく、実行状態、結果の確認に手間を要するなどさまざまな課題がある。同製品は、複数のサーバーのジョブを一括管理できるほか、多拠点の複数のカレンダーに対応し、ジョブを定義することができる。また、ジョ

ブの実行状態、結果を専用コンソール上から確認できる。また、潜在バグ、ハードトラブルなどの障害対応を容易にし、実行を止めるための「一時保留」、ジョブの一部を実行する「部分実行」などの機能を提供する。

オンネット・システムズでは、汎用コンピュータ時代から、標準化した技術により、いかに安価にシステムを提供できるかどうかを追求してきた。他のジョブスケジューラーは高価な製品が多いが、同社では10万円以内での提供を視野に入れている。(鍋島蓉子)



重永裕祥代表取締役

(第3種郵便物認可)

20104/26 MON Vol.1331 BCN