

スピード力、現場力、技術力を強化、ニーズの変化に対応

日本ユニシス社長 黒川 茂氏

本誌 日本ユニシスでは初めての
プロパー（生え抜き）社長ですね。

黒川 私は一九七四年の入社以来現場に携わり、顧客と一緒に開発などを行ってきました。その現場で感じたのは顧客が求める価値が時代とともに大きく変わってきたことです。従来は顧客の要望通りにシステムをつくり、運用することが良いことだといわれてきたのですが、現在ではこれに加え、顧客に最適なシステム構築を積極的に提案していくことも必要になっていきます。さらに、これまでITに求められていたことはビジネスの省力化やコスト削減などですが、今はそれだけでなく、顧客のビジネス機会を助け、収益拡大につながる総合的な提案も求められています。ここ数年、当社はこの変化にうまく対応できていなかったことが業績不振の一因だと思えます。また、リーマンショック以降、IT投資が抑えられていることも不振の大きな要因です。顧客は新しいシステムをつくらず、ハードウェアやソフトウェアの入れ替えなどで延命を図ることが多くなっており、市場がシユリンクしているのです。この市場縮小の中で価格競争に陥っており、採算

面も厳しい状況が続いています。こうした厳しい環境下にありますが、現場出身の強みを活かし、今期（二〇一二年三月期）は前期並みの売上高（二五三〇億円）を達成し、早急に三〇〇〇億円復帰を目指していきます。

クラウドやサービスビジネスを強化、収益を拡大

本誌 競争が激化する中、どのような事業展開を進めるのですか。

黒川 今後、技術力、現場力、スピード力、この三つの強化に注力します。私はシステム・エンジニア出身で技術力を大事してきましたが、当社は創業以来、金融機関向けシステムの構築・運用に携わるなど高い技術力を持っています。その技術力をさらに発展させ、ビジネスに結び付けていきたいと考えており、技術力強化に向けて先端技術部と技術評価・知財化センターを統合、総合技術研究所として再編しました。また、前述のように私は入社以来三〇年以上現場に携わっており、仕事は現場からと思っています。とくに、最近顧客が求めるものが変わってきていますので、現場を重視し顧客のニ

ーズを的確に把握しなければなりません。そして、最も対応が急がれるのがスピード力の強化です。現在、通販業者だけでなく小売業者や製造業者のインターネット販売を行っています。そのような業者ではシステム開発の短期化、早期導入が求められ、極端な場合は一週間以内の導入を要求されるといった例があります。このため、専門チームを立ち上げて態勢を強化、短期間で導入できるソリューションを提供し、ユーザーに対応しています。

当社は一九五八年の創立以来、高品質・高技術の追求による顧客第一主義「U&U」（Users & Unisys）を経営理念に、常に顧客とともに歩んできました。現在の情報システムでは、提案や開発、導入、保守など、すべての面でスピードが必須条件です。この要件を満たせなければ、パートナーとしての信頼を得ることはできません。このことを全部門・全社に徹底し、これまでに以上にスピード感のある提案、開発、サービスで顧客への貢献度を高めていきます。

本誌 クラウド事業の強化にも注力しますね。



黒川茂（くろかわ・しげる）氏

1951年9月生まれ。1974年・東京教育大学理学部卒業。同年・日本ユニパック（現日本ユニシス）入社。2003年・金融第一事業部システム統括部システム二部長。2008年・執行役員兼SW&サービス本部長。2009年・執行役員兼経営企画部長。2010年・常務執行役員兼システム統括部門長兼USOLホールディングス社長。2011年2月・金融事業部門長と金融企画部長も兼務。同年6月・代表取締役社長就任。

黒川 当社ではクラウド事業を三年前に立ち上げたのですが、想定より利用が進んでいないのが現状です。ただ、東日本大震災によりクラウドが見直されており、三年間にわたって培ってきた技術をアピールし、利用拡大を進めます。パブリッククラウド、プライベートクラウドともに整備ができていますので、クラウドを武器にシステム構築で入り込めない顧客を開拓したいと思っています。また、当社グループ全体では上流コンサルからシステムの構築・運用、保守・サポートまで一貫して行っています。さらに、メインフレームは

米国ユニシス製品ですが、オープン系については独自のハードを持っていませんので、ベンダーフリーの立場で提案ができます。こうしたシステム・インテグレーターは少なく、この強みを活かしたビジネスも推進します。

なお、東日本大震災では、当社は震災発生直後に被災地に駆けつけ復旧支援を行い、ほとんどの顧客が翌日には業務を通常通り再開することができました。また、被災地に自治体向け住民情報システムや危機管理情報共有システム、在宅勤務を支援するツールなどの無償提供も行っています。

います。

黒川 今年八月に家電量販大手のヤマダ電機とスマートフォンに対応したネットショッピングサービスを開始しましたが、

黒川 ヤマダ電機はポイント会員証サービス機能および家電を中心としたインターネットショッピングサービスを提供する「YAMADAモバイル」と、総合インターネットショッピングサイト「YAMADAモバイル」を展開していますが、これまで携帯電話とパソコンのみでのサービス提供となっていました。これをスマートフォンにも対応させ、YA

MADAモバイル、YAMADAモバイルの全サービスでAndroidroidスマートフォンを使用したワンストップでの利用が可能になっています。

当社がヤマダ電機と共同で立ち上げたYAMADAモールは昨年一月から稼働していますが、同サイトは当社がシステム構築の費用を負担、モールへの出店料や商品販売の手数料などから収益を得るものです。こうした顧客との共同事業的なサービスビジネスは収益を伸ばせる可能性が大いにありますので、今後さらに取組みを加速します。

本誌 地方銀行のシステム構築で新規顧客開拓を進めていますね。

黒川 地方銀行向け勘定系システムの実績は今年五月に稼働した鹿児島銀行で七行目になります。同銀行で当社ユーザーの移行は最後で、現在他ベンダーのユーザーにアプローチしており、今年度は三行の獲得を狙っています。今後はこうした金融をはじめ、製造、流通、社会公共などの分野でのシステム構築事業推進とともにクラウド事業やサービスビジネスなどを強化、収益拡大に取り組んでいきます。