

特 集 2

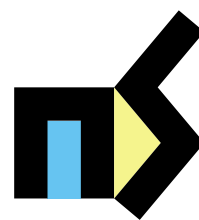
新日鉄ソリューションズ(株)上場

製鉄システムを源流に、最先端のソリューションを提供

新日鉄ソリューションズ(株)は、10月11日、東京証券取引所(市場第一部銘柄)に上場した。

旧・エレクトロニクス・情報通信(EI)事業部と、旧・新日鉄情報通信システム(株)(ENICOM)が2001年4月に統合して発足した同社は、会社発足から1年半で上場し、IT業界を主導する会社を目指す。

本特集では、「創造」「信頼」「成長」を企業理念とする新日鉄ソリューションズの、製鉄システムを源流とした高い信頼性を誇るソリューションビジネス展開と、長年にわたって蓄積してきた、他社をリードするノウハウ・技術を紹介する。



NS Solutions



「勝つ」ための経営戦略を 最先端のITで強力にサポート

企業革新を可能とする
「統合ソリューション」に強み

鉄鋼業で培った技術と精神を活かす

「ソリューション分野でトッププロバイダーを目指す」新日鉄ソリューションズ。いま情報システム業界の売り上げ規模で上位10社に入る同社の技術力は、製鉄業で培われた技術に支えられている。

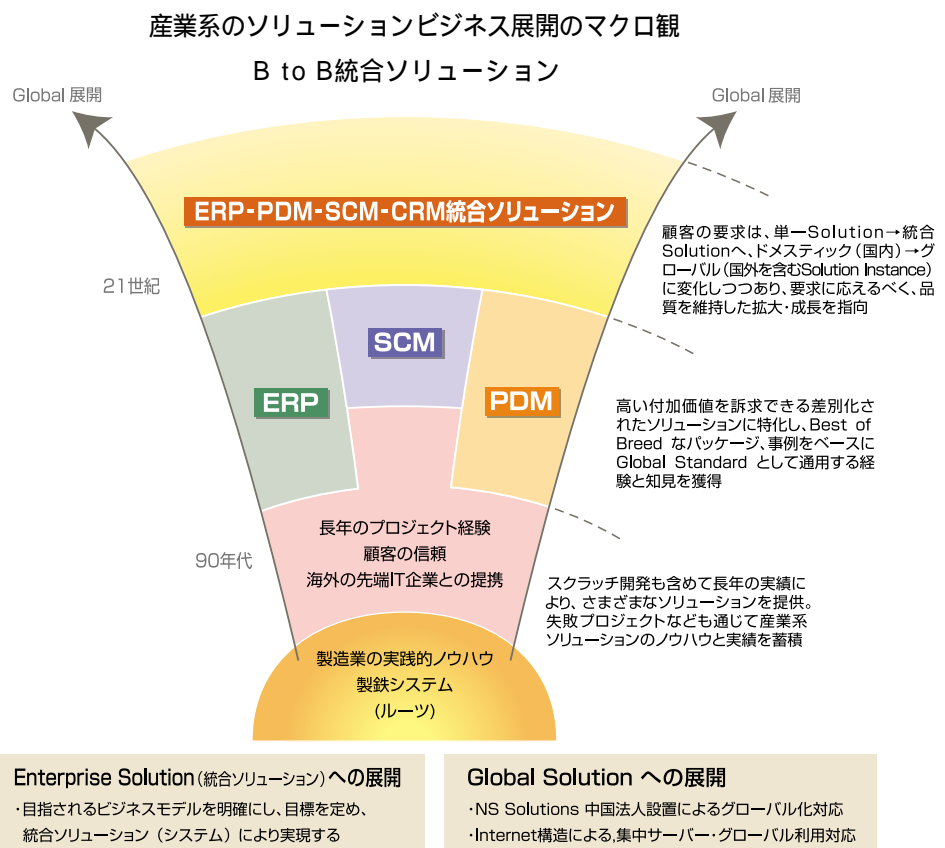
「新日鉄は、優れた鉄鋼製品を迅速に市場に届けるため、鉄鋼生産のプロセスを世界で初めてオートメーション化した実績を持っています。工程・品質管理や歩留まり向上のために生産ラインを分析し、今言うところのITの投入により不断の効率化を図ってきた経験は、プロセス系産業だけでなく、組み立て加工系産業にも通じる技術とノウハウを生み出しました」と産業ソリューション第一事業部の前田稔事業部長は語る。ひとつの原料から5万品種をつくる鉄鋼プロセスは、都市銀行の基幹システムにも匹敵する巨大な規模だ。「新日鉄では、効率性・経済性に優れたプロセス制御や、生産管理システムを開発・運用・管理してきました。当社のソリューションは、世界に先駆けた新日鉄の技術を源流としています」（前田事業部長）

前田事業部長は続ける。「鉄で培った最先端の技術と精神が、他社をリードするソリューションビジネスに生きています。特にオリジナル性が求められるソリューションにおいて、パッケージを中核とした提案力と構築力は第一人者だという自負があります。」

こうした膨大で緻密なシステムを設計・運用・管理するノウハウとそれを支える人材の蓄積という強みを活かし、同社は今、さまざまなソリューション事業を拡大している。

国際的な競争激化や空洞化の進展で企業の生き残り競争はますます熾烈化し、企業は「勝つ」ための「グローバル化」「経営のスピードアップ」戦略を打ち出している。企業革新を最新のITで強力にサポートしているのが、同社の産業ソリューション部門だ。先端を行くビジネスモデルの実現、短工期、迅速な効果を可能にするERP、SCM、PDM（注釈）といったソリューションを軸に展開しており、そのシェアは、需要予測、生産計画等を中核とするSCMやPDMや、生産管理系のERPにおいてはトップクラスである。

従来、企業のシステムは部署毎に部分最適化することが主流だった。しかし、それでは厳しい競争に勝ち残れない。新商品企画・製造・販売するまでのリードタイムをいかに短縮し、他社に先駆けていち早く顧客のニーズにあった製品を販売するかが、勝負を左右する。そのためには、総



注 / ERP : Enterprise Resource Planning
企業内でセクションごとに散在し個別管理されていた財務・人事・生産・物流情報を一括管理する手法。

注 / SCM : Supply Chain Management
原材料の調達・生産・物流・販売までの情報を一括管理し、生産計画の立案やマーケティングに活用する手法。

注 / PDM : Product Data Management
製品の企画、開発・設計から製造、販売、保守に至る複雑かつ膨大な情報を管理し活用できる環境を提供するシステム。

注 / CRM : Customer Relationship Management
顧客に関する情報を一括管理する手法。

お客様の声

製造業に精通したベストのSler

当社は、2003年春の稼働を目指し、顧客指向のグループ経営を推進するためのグループ統合情報システム『C21（シー・ツー・ワン）』を構築中です。

（「C21」：「21世紀を目指すキヤノンを担うシステム」、「Canon to 1 = No.1を目指すキヤノン」）

社内業務のほとんどを大改革するにあたり、まず全情報の受け皿となる経理システムを先行させ、経験豊富で信頼のあるオラクルのEBSを選定しました。その際、オラクルがベストのSlerとして推薦したのが、実績のある新日鉄（当時EI事業部）です。さらに、「C21」のCRMとSCMについても、製造業に豊富な実績がありERPの取り組みを通してキヤノンの業務に精

注/C21

オラクルとして世界最大規模のシステム。このシステムによってCRMからERPまで統合された業務プロセスを実現する。導入予定モジュールは統合会計、販売物流、セールス、サービス、コールセンター、Eコマース。



キヤノン販売(株)取締役 IT本部長
実松 利幸氏

通している新日鉄ソリューションズに依頼しました。

SCMはこの6月からスムーズに稼働しています。キヤノンの主力商品のライフサイクルは非常に短く、少量多品種です。新日鉄ソリューションズは、特殊な生産体制に対応するよう緻密で高度な提案を行ってくれました。文字通り高度な「ソリューション」を提供できるSlerとして高く評価しています。システムは“生もの”で技術も常に進歩しており、我々の「C21」のシステムはこれからも進化して行きます。新日鉄ソリューションズには、今後とも最先端の技術と提案に大いに期待します。

力戦で全体最適化を図ることが必要不可欠となっている。いま、企業のシステム投資は、顧客満足度を高めたい、マーケットシェアを増やしたい、製品のリードタイムを短縮したい、グローバル展開をしたい-といった、まさに経営戦略的IT投資に変わりつつある。そしてそれを可能にするのが、産業ソリューション部門が積極的に展開している「統合ソリューション」で、いまそのニーズは急速に高まっている。

企業の「グローバル展開」にもスピーディに対応

組立加工系とプロセス系の両方の生産制御において実績をあげてきた新日鉄ソリューションズ。いま同社の産業ソリューション部門が扱う分野は、SCM、PDM、ERPという企業内のコアシステムを中核に、顧客を維持・拡大するためのCRM（注釈）迅速・広範な取引を可能にするBtoBの電子商取引など、着実に広がっている。SCMにおいては、「ユニクロ」を展開する(株)ファーストリテイリングやUCC上島珈琲(株)などで多くの実績をあげており、企業全体のSCMを提供できる数少ないベンダーとして、エレクトロニクス業界や自動車業界からも、大きな期待が寄せられている。

SCMが受注から出荷までの垂直統合を目指すのに対し、ERPは、企業内の業務全体の水平統合が狙いだ。そして、顧客の期待に応えるためには、そうしたソリューションを

企業のニーズに合わせて組み合わせる必要が出てくる。「統合ソリューション」は今や時代の趨勢となっており、最近の例では、同社はキヤノン販売(株)のERP/CRM/SCMを連動した大規模な基幹業務システムを構築中だ。また、4月には各専門チームが連携してプロジェクトにあたるためのコーディネータの役割を果たす「産業ソリューション企画・コンサルティングセンター」を発足し、統合ソリューションへの対応を強化した。

また、「グローバル対応」ニーズも増えており、同社は10月に中国・上海に現地法人 新日鉄軟件（上海）有限公司を設立し、本格的なグローバル展開をスタートさせた。

「中国は、家電、アパレル、バイクなどの製造業が急成長して『世界の工場』とまで言われています。まずは中国に進出している日系企業をターゲットにソリューションを提供していきます。ハイテク、自動車関連、流通をターゲットに、日本で提供しているソリューションをベースに展開していきます」(前田事業部長)

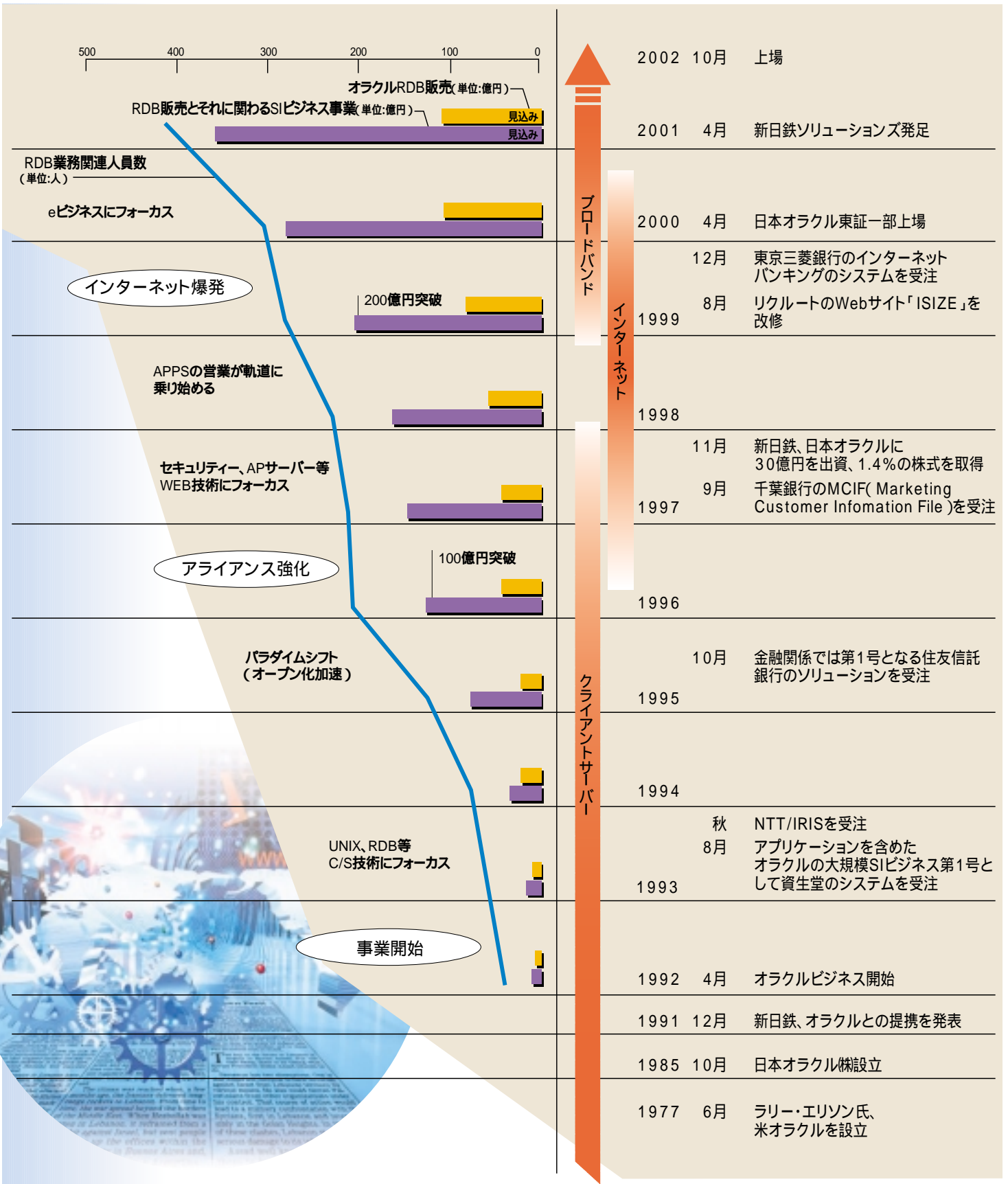
ソリューションビジネスでもう1つポイントとなるのは「スピード」である。

「かつてはシステム開発に何年もかけていた時代もありました。しかし今日では、いかにスピーディに対応するかが勝負です」(前田事業部長)



産業ソリューション第一事業部長 前田 稔

オラクルとの戦略的提携で オープンシステムのパイオニアに



メインフレームからオープンシステムへのシフトを予見

いまやデータベースのデファクトスタンダードとして世界的に浸透しているオラクル。1985年10月に日本オラクルが設立された後、90年暮れに米国オラクルのラリー・エリソン社長がパートナーを求めて来日した。一方、新日鉄では90年当時、SI事業を進めていくうえでの強力な武器を模索し、91年12月、米国オラクルと戦略的提携契約を締結した。新日鉄が米国オラクルとの提携に踏み切ったのは、企業業務のコンピュータ処理において、メインフレームからオープン系へのシフトが必ず起こると予測していたからであり、オラクルのRDB（リレーショナル・データベース）（注釈）はオープンシステムのコアとなり得るものだった。

ENICOMと共同でスタートした新日鉄のオラクルビジネスだが、最初は苦戦の連続だった。当時の状況をインターネットビジネスソリューション第一事業部の坂田信司営業部長は振り返る。

「当時日本ではメインフレームが全盛で、オープンシステムのメリットがよく理解されず、連敗の連続でした。メインフレームで十分なサービスが提供されているのに、なぜオープンシステムに移行する必要があるのかという質問を必ず受けました。いまでこそ日本オラクルは大企業ですが、当時オラクルはまだマイナーでしたから、売り込みは楽ではありませんでした」

㈱資生堂の営業支援システム受注が飛躍のきっかけ

オラクルビジネスの飛躍の大きなきっかけは、93年8月に㈱資生堂の営業支援システムを受注したことだ。同社のファイントイレタリー部門（シャンプーやリンス、石鹸などを扱う部門）では、各小売店の営業データの戦略的活用を検討を開始しており、ENICOM / 日本オラクルのRDBシステムに白羽の矢が立った。この営業支援システムは、欲しい情報が早く簡単に見やすいグラフや表で引き出せるという点で強力な営業ツールとして営業マンにも支持され、社内に浸透した。担当地域の商店や代

理店に、売れ行きの変化やシェア比較などの細かいデータを示し、説得力のある営業が可能となった。

「RDBをコアとしてアプリケーションも含めたシステムを構築する、初めての案件でした。この成功により、オラクルを中心としたSIビジネスは本格的に軌道に乗ったという評価を世間から受けることができました」（基盤システムプロダクツ事業部岡藤芳明グループリーダー）

「逃げない新日鉄ソリューションズ」が合言葉

93年には、もう一つ新日鉄 / ENICOMのオラクル・ビジネスを飛躍させる出来事があった。日本電信電話㈱（NTT）の巨大システム「IRIS」の受注である。新日鉄とENICOMではマルチベンダシステムに対応できることを前面に押し出し、これが受注の決め手となった。

「ENICOMは全国に支社があり、全国展開しているNTTへの完璧なサポートができます。迅速かつ確実にサポートできるSEが揃っている点も評価されたのではないのでしょうか」と坂田部長はサポート体制の重要性を強調する。

こうしたノウハウ・経験は、リクルートの巨大なWebサイト「ISIZE」の構築（1999年8月）でもいかに発揮された。「まず、ENICOMとEI事業部システム研究開発センターがシステムのパフォーマンスを測定し、システムの洗い直しを行い、この分析に基づいた改善が行われ、スムーズなサイト運営が実現しました」（坂田部長）

さまざまなハードウェアに精通していたこと、金融など大規模なシステム構築の経験を持っていたこと、分析手法のノウハウが確かだったこと、そして何よりもオラクルのDBを熟知していたからこそ、成功したと言える。

「自分たちが導入したシステムがうまく作動しなくなると、逃げるベンダーがいます。しかし、私たちは、トラブルをチャンスととらえ、『逃げない新日鉄ソリューションズ』を合言葉に、ユーザーに応えています」（坂田部長）。岡藤グループリーダーも、「当社がレスキューしたシステムはたくさんあります。今後とも、各企業としっかりしたパートナーシップを構築し、ワンストップのソリューションを提供します」と、締めくくった。

インターネットビジネスソリューション
第一事業部 営業部長 坂田 信司



基盤システムプロダクツ事業部
データベースプロダクツ部
グループリーダー 岡藤 芳明



注 / RDB : Relational Database

大量のデータを保管し、多数の人間による同時更新や瞬時検索を可能にするシステム。オラクルのRDBは、今多くの企業のシステムやYahoo等の人気サイトで使われている。

金融システムの高度化するニーズに応える

市場系ソリューションだけでなく
基盤系ソリューションでも大きな強み

鉄作りには高度な数学モデルが駆使されている。この数学モデルを金融業界のデリバティブ（金融派生商品）管理システムに応用し、第一人者の地位を築いた新日鉄ソリューションズだが、大規模なデータベース構築でも金融業界を支えている。

当初は、オープン系ではオラクル以外のシステムが主流で門前払いも多かったが、地道に提案を続け、95年10月住友信託銀行株の年金顧客管理システムを受注した。

「金融ソリューションには基盤系と業務系があり、トップベンダーは業務系に傾斜しています。強力な基盤系ソリューションを持っているのは、当社だけだと思います」と、金融ソリューション事業部の渡辺裕之第二営業部長は、同事業部の強みを説明する。

1994年頃、金融業界がリテール（個人客）の開拓に力を入れ始めたことにあわせ、日本オラクルは本格的な取り組みを開始した。業界内でいち早くオープンシステム構築に取り組んだ住友信託銀行の年金顧客管理システムは、オラクルのDBをコアにしたオープンシステムを金融機関が導入した最初の事例となった。住友信託銀行と信頼関係を築いた新日鉄とENICOMは、さらにMCIF（Marketing Customize Information File）を受注する。これは、同行がマーケティングツールとして導入した顧客管理DBだ。これを皮切りに、千葉銀行のシステム（1997年9月）を受注するなど、順調に業績を拡大した。現在、新日鉄ソリューションズは新しいコンセプトのバンキング業務パッケージ「e-Fine」を核とした住友信託銀行の「新ローンシステム」を構築中だ。国内の大手銀行で本格的ローンシステムをオープンシステムで構築するのは初の試みであり、住友信託銀行の新日鉄ソリューションズに寄せる期待の大きさが伺える。



金融ソリューション事業部 営業第二部長
渡辺 裕之

メガバンクのインターネットバンキングで
実力を証明

新日鉄ソリューションズは、(株)東京三菱銀行のダイレクトバンキング（インターネットおよびテレフォンバンキング）システムを受注（1999年12月）で初めてメガバンクのシステムを手がけることとなった。渡辺部長は受注までの経緯を次のように分析する。

「東京三菱銀行は基盤系のシステムをメインフレームからオープンシステムへ切り替えるという方針を打ち出し、ハードにIBMを、DBにはオラクルを採用しました。我々はIBMもオラクルも良く知っているため、両社の橋渡し役を果たす実績と確かな自信があり、ノウハウも十分に蓄積していました。それが評価されたと思います。現在、同行において、当社はIBM-オラクルソリューションでは、必須のキープレイヤーとして認知されるまでになっています。」

ダイレクトバンキングを開始してわずか3年弱の間に、顧客は150万人に達した。これは中堅規模の地方銀行における顧客数で、本場アメリカでも例を見ないハイスピードな拡大と言える。同事業部森田宏之グループリーダーも、この規模の拡大がシステムでは重要な意味を持ってくると言う。「顧客の想定によってシステム設計は全く違うため、どこまでの顧客拡大に耐え得るシステムを構築するかが重要です。また、150万人の顧客が“一斉に”アクセスした場合の負荷等を正確に予測し、耐え得るシステム設計を緻密にできることがそのベンダーの実力です」。新日鉄ソリューションズは、東京三菱銀行のシステム構築でその実力を証明して見せた。

1年365日24時間アクセスできるインターネットバンキングのシステムを構築したことは、新日鉄ソリューションズにとって、大きな自信となっている。



金融ソリューション事業部営業第二部
グループリーダー 森田 宏之

プログラム修正いらずの「e-Fine」を開発

パラメーター化やモジュール化というコンセプトで、次世代のバンキングを提案している。コア業務の住宅ローンなどで新サービスを始めた場合、従来は、システムプログラムの改変とその検証のために、場合によっては1年間以上が費やさ

れるが、「e-Fine」をコアにしたシステムは、パラメーターをいじるだけで簡単に対応できる。信頼性が非常に高く要求される金融業界のシステムで、新日鉄ソリューションズは次々と新しい技術に挑戦していく。

システム研究開発センター

顧客と共に闘う“ビジネスパートナー” システム研究開発センター

「現場で頼りになる」実践力が強み

IT業界における競争が激化する中、顧客のビジネスモデルを変革するような情報システムが求められている。ビジネスモデルの柔軟な変革に対応するためには、オブジェクト指向が有効であり、ベンダーには高度な技術力が求められる。大力取締役・システム研究開発センター所長率いる研究チーム（発足当時：EI事業部）は、IT黎明期の1988年からオブジェクト指向、Java・Web技術に着目し、89年にはSmallTalk、ObjectiveC、C++などの評価を進め、他社をリードした。

ポリシーは、「現場で頼りになる」「何かシステムトラブルがあれば現場にすぐかけつける」特殊部隊だ。大力所長は同センターを「トップガン」と呼び、少数精鋭の方針を積極的に進めることで機動力が増し、研究開発やシステム導入を短期間で実現できるようになったと語る。研究員90名のうち25名程が最先端の研究開発に専念、5名が教育を担当、60名程が社内の各事業部と協力し実務の現場で活躍する。

「研究開発と現場の両方を熟知する研究者が、プロジェクトが終わるまで現場で各事業部と一緒に戦います。研究員は人材育成も担当しスタッフは徹底的に訓練されます。プロジェクト遂行の経験で培ったさまざまなノウハウを社内各部門にトランスファーし、競争力の源泉となっています」と大力所長は語る。

大力所長は「自分達のコストは自分達が稼ぎ出す」という方針で、「論文より実践」を徹底している。同センターでは、研究者は意欲を持ってスキルアップし、それが全社的な財産として蓄積されていく仕組みが築かれているのである。

社運を賭けるITプロジェクトは ぜひ新日鉄ソリューションズに

「外資系企業や先行企業との競争が一層熾烈化する中、当社は着実に成長してきました。鉄鋼業界が日本の産業を支えてきたように、情報産業界は日本の経済や産業を支えていくこととなります。社運を賭けるようなクリティカルなプロジェクトを進めるときは、ぜひ新日鉄ソリューションズに声をかけてください。最先端の高品質なシステムを短工期で提供しますので、必ず納得していただけるはずですよ」と大力所長は締めくくった。

新日鉄ソリューションズは、こうした同センターの機能をベースに、研究開発から業務知識までを備えた総合力のあるソリューションベンダーとして事業を展開していく。



取締役・システム研究開発センター
所長 大力 修

業界トップのソリューション プロバイダーをめざして

代表取締役社長 棚橋 康郎



当社は本年10月11日に東京証券取引所（市場第一部銘柄）に上場しました。早期の上場をめざしてきましたが、昨年の会社発足からわずか1年半という最速で目標が達成できました。

この度の上場は、当社が将来にわたって成長する資金調達のためであり、また、上場によって社会的信用、あるいは社会的知名度を上げることで優秀な人材の採用力を確保したいという思いからでした。こうした当社の思いをご理解いただき積極的にご支援くださった関係者の皆さまに深く感謝いたします。最大の強みは、高い信頼性が求められる製鉄システムを源流としており、同業他社にない経験と技術を蓄積していることです。新日鉄で培ったこの経験が、現在、当社が高い評価を頂戴している製造業や金融の情報系・市場系の先進的なシステムにつながっているのは間違いありません。これからも「新日鉄ソリューションズが第一人者」と言われる分野をひとつ、ひとつ増やしていくのが当社の進むべき方向であると思っています。

今後は、質・量ともに業界トップのソリューションプロバイダーとなるべく、できるだけ早いタイミングで売上高2000億円、10%以上の利益率を上げられる収益力を持った企業をめざします。

企業情報システムの階層と研究開発領域の位置付け

	企業情報システムの階層	研究開発領域
ビジネス層	ビジネスプロセスモデル エンタープライズモデル	・ビジネスシミュレーション ・ユースケース
ITソリューション層	CRM SCM SFA ERP PDM	・フレームワーク技術 ・アーキテクチャ設計 ・生産計画フレームワーク ・物流シミュレーション・フレームワーク
ITテクノロジー層	Java RDB オブジェクト指向 Internet CORBA フレームワーク	・オブジェクト指向技術 ・分散オブジェクト技術 ・最適化（最適化問題）

テクノロジー層の要素技術を組み合わせたソリューションによってビジネス層のモデルを実現する。