



NS Solutions

新たなビジネスモデル サービスを提供

従来、企業はさまざまなシステム構築を自前で行い業務効率の向上を図ってきたが、現在では外部のITサービスを有効活用することで、業務効率化、コスト低減と付加価値の高いサービスを楽しむ「サービス利用の時代」へ移行している。

新日鉄グループの中核企業の一つでシステムソリューション事業を行う新日鉄ソリューションズ(株)

情報システムは自社構築から サービス利用の時代へ

業務の効率化や環境変化への迅速な対応は、企業の競争優位を確保するために重要であり、そうした取り組みを支える情報システムには、スピードと柔軟性が求められている。自社に有用なシステムを各企業が自前で構築するには莫大な時間と費用がかかるが、必要に応じて外部サービスを利用することで、開発工期や費用を削減し、いち早く質の高いサービスを利用することが可能になる。

現在、既に多くの企業でASP※1やBPO※2などの外部サービスの利用が増えている。ASPとはインターネット経由で企業に共通するアプリケーションを提供するプロバイダのことで、これを利用すれば、自社で保有していないアプリケーションを簡単に使用でき、開発費をかけずに大きな成果を得ることができる。また、業務プロセスの一部を外部に移す、「アウトソーシング」により、業務負荷やシステム開発費用の削減はもちろん、自社システムへの外部からの大量アクセスを回避でき、個人情報管理などのセキュリティ

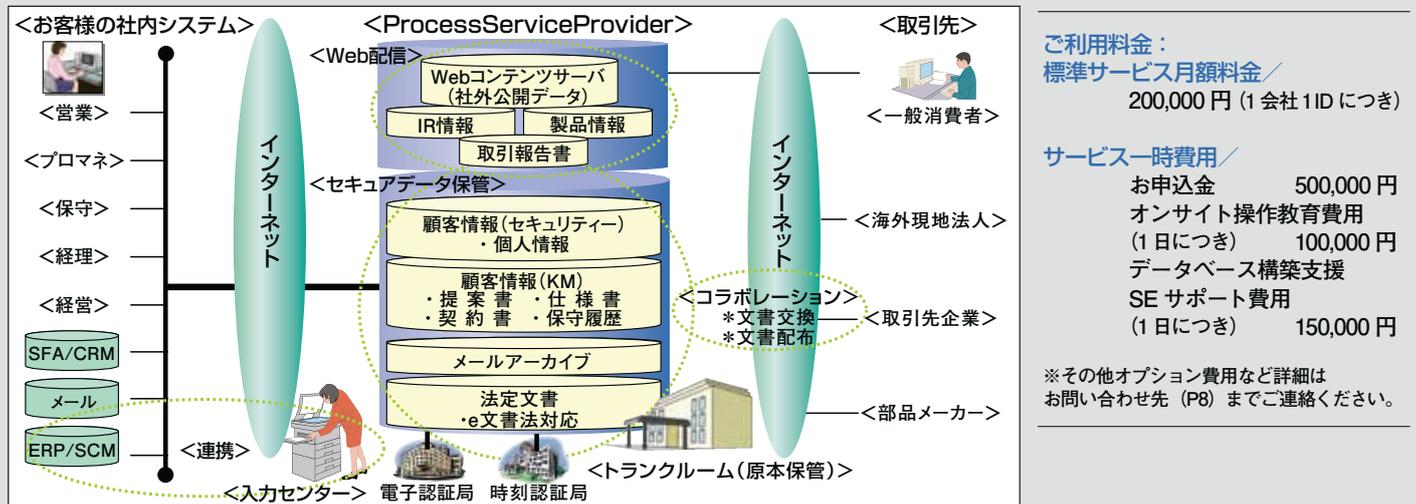
面での不安を解消することができる。

こうしたサービスの利用が増加した背景には、2001年以降のブロードバンドの普及がある。高速・大容量データ通信環境が整い、ビジネス分野でのインターネット活用の利便性が急速に向上した。一方、サービス提供側では、ブロードバンドの利用により最新技術を基盤とした多彩なサービスの提供が可能になった。

「ドキュメント」をキーワードに、 長年の知見を活かしたサービスを拡大

新日鉄ソリューションズ(株)は、1992年、前身の新日鉄EI事業部時代から、図面管理システムパッケージの提供を開始し、2001年4月の会社発足にあわせてASP型商品「nsxpres.com」(図1)を開発した。同社のITインフラソリューション・サービス部門では、「nsxpres.com」をツールとして、「ドキュメント」(情報資産管理、図面・技術文書管理など)をキーワードに文書管理に関する包括的な業務を請け負うサービスを提供している。さらに2003年からはそれ

図1 ドキュメント管理 ASP (SaaS型) 「nsxpres.com」



ご利用料金：
標準サービス月額料金／
200,000円(1会社1IDにつき)

サービス一時費用／
お申込金 500,000円
オンサイト操作教育費用
(1日につき) 100,000円
データベース構築支援
SEサポート費用
(1日につき) 150,000円

※その他オプション費用など詳細は
お問い合わせ先(P8)までご連絡ください。

※1 ASP (Application Service Provider) : インターネット経由で共通に利用するソフトウェア機能を提供するサービスのプロバイダのことで、自社でソフトウェアを開発するよりもコストダウンできる。
 ※2 BPO (Business Process Outsourcing) : 企業が自社の業務処理(ビジネスプロセス)の一部を外部業者にアウトソーシングすること。
 ※3 SaaS (Software as a Service) : ASPと同じ基本コンセプトを持つが、複数のユーザーでサーバやデータベースを共同利用することで、費用や運用管理費用を抑えられる。さらに、サービス提供者が一括してアプリケーションのアップグレードやパッチ適用ができるというように管理・運用の負荷も大幅に軽減できるようになっている。

を実現する高付加価値 新日鉄ソリューションズ(株)

では、長年蓄積してきた情報技術力やノウハウを基盤に、「今、企業が求めていること」に着目したサービスの開発・提供に努めている。本特集では、同社のサービスメニューのうち、「オンデマンドアーカイブ」「電子公告調査」「顧客情報分析サービス」にスポットを当て、その特徴やサービスを利用する企業のメリットを紹介する。

それぞれのお客様の要望に合わせた仕様変更の容易さと既存アプリケーションとの連携を可能にしたSaaS型(※3)のサービスも行っている(図2)。現在「nsxpres.com」を核としたサービスの契約社数は150社に、サービス利用ID数は1,000IDにのぼる。

新日鉄ソリューションズ(株) ITサービス事業部長の藤本英文は次のように語る。

「当社では世の中の流れを見て、常に新たなサービスを提供すべく知恵を絞ってきました。お客様のニーズを具現化した一例として、当社が考案した『オンデマンドアーカイブ』(詳細3頁参照)があります。世の中のデジタル化が進む一方で、企業にはデジタル化されていない莫大な紙ドキュメントがあります。それを一度にデジタル化するには莫大な費用がかかりますが、大切な資産として保管しながら必要に応じてデジタル化していくものです」

ブロードバンドの普及に伴い、「nsxpres.com」を核としたサービスの受注用途が進化している。メールに情報を添付するよりもセキュリティ面への信頼性が高まるため、自動車部品メーカーのように海外生産拠点の多い企業が海外拠点

との機密性の高いデータ交換を行う際や、食品会社のトレーサビリティ(※4)、金融機関の取引先への通知業務などで採用されている。

新日鉄ソリューションズのサービスは、ブロードバンド時代を背景にさらなる広がりを見せている。従来、官報が日刊新聞紙に掲載しなければならなかった公告を自社のウェブサイトに掲載できる電子公告制度への法改正(※5)に伴い、法務省の認可を受けた調査会社として、「電子公告の調査サービス」を手がけているほか、2008年4月に、顧客分析・情報分析を行う「顧客情報分析サービス」を始めた。

「これまでの知見を活かし『ドキュメント』をベースとしたサービスを拡充していきたいと考えています。既存の他社サービスと連携することで付加価値を高めていくAGP(※6)(図3)にも進出しており、現在既にプラットフォームの構築を完了しました」(藤本)。



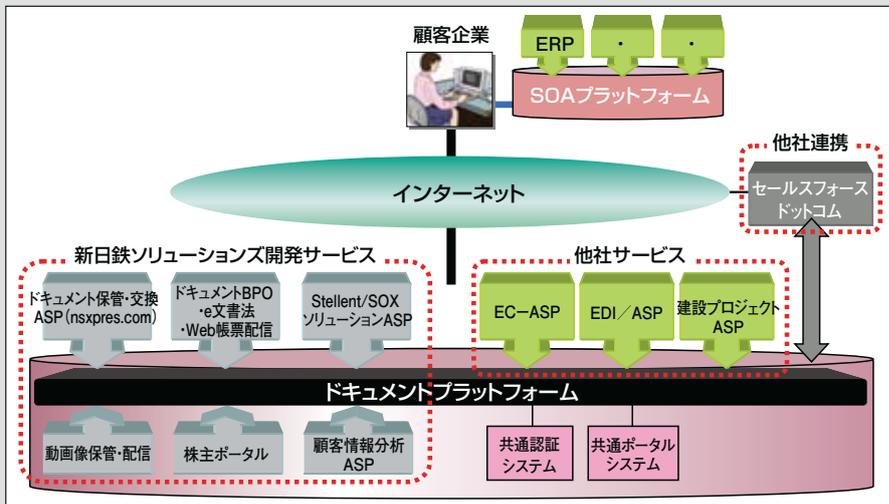
新日鉄ソリューションズ(株) ITサービス事業部長 藤本 英文

図2 従来型ASPとSaaSの比較

システム種類	従来型ASP	SaaS
初期コスト	○	○
運用コスト	△	△
運用管理	○	○
迅速な本番稼働	○	○
スケール変化への対応	○	○
カスタマイズ	×	○
既存アプリ連携	×	○

新日鉄ソリューションズのドキュメント管理ASP「nsxpres.com」では、Webサービスにより2003年からカスタマイズ、既存アプリケーション連携を実現

図3 AGP概要図



※4 トレーサビリティ：生産流通の履歴情報を追跡すること。食品の安全性の問題から、生産地や流通経路などを明らかにする取り組みが活発化している。
 ※5 電子公告制度の導入のための商法等の一部を改正する法律(2004年法律第87号)：2005年2月1日から施行され、これまで官報が時事に関する日刊新聞紙に限定されていた公告方法に加え、インターネットを利用して公告を行うことができる制度が導入された。
 ※6 AGP：アプリケーション・アグリゲーション・プラットフォーム。複数のサービス・プロバイダのサービスを一つのプラットフォーム上に集積したもの。個別にASPを作る必要がなく、事業者を意識せずに既存の複数のサービスを利用でき、共通インフラ部分は費用削減できる。

必要な書類だけを電子化。 管理コストとリードタイムの大幅削減へ —— オンデマンドアーカイブ

電子データと紙原本の一元管理を実現

企業活動において発生する膨大な紙文書。その保管費用は企業にとって大きな負担であるとともに、適切な管理がされない場合、書類探しに無駄な時間を費やすなど、業務効率の低下を招いてしまう。また、社内情報の共有化が円滑に行えないことは、企業の知的財産活用の面からも大きな損失といえる。

増え続ける情報をいかに効率的に保管・管理するか。現在、その有力な手段として紙文書の電子化と管理の外部者への委託(アウトソーシング)に注目が集まっている。しかし、電子化には莫大な初期投資が必要であり、アウトソーシングは緻密な管理が難しい。また、書類閲覧までのリードタイムが長いという課題があった。

新日鉄ソリューションズは、「オンデマンドアーカイブ」によってそれらの課題を解決した。契約企業の紙文書は、同社のセキュリティセンターにおいて1枚単位から保管・管

理される。センターには専門スタッフが常駐し、要請のあった書類だけをスキャンして電子化。書類は120分以内にサーバー上にアップロードされる仕組みだ(図4)。

「導入時に預かったすべての書類を電子化するのではなく、必要に応じて順次電子化していくことで、契約企業にとっては初期費用の大幅な削減が可能です。また、電子データと紙原本を一元管理することで、管理の効率化、検索性の向上、さらには高いセキュリティ性を実現しています」(藤本)。

「オンデマンドアーカイブ」は、膨大な数の設計図書を取り扱う大手建設会社などで積極的に活用されている。例えば、(株)竹中工務店では、かつて図面・各種計算書・設計記録など、約275万枚もの設計図書を自社で保管・管理していた。しかし、オンデマンドアーカイブの導入により、大きな負担となっていた管理業務や保管費用が大幅に軽減。利便性が向上したことで、設計図書の利用が広がっている。さらには、信販会社の利用申込書、コンビニエンスストアの契約書や店舗図面の管理など大量の書類を必要とする業種でオンデマンドアーカイブが利用されている。

図4 オンデマンドアーカイブ導入例

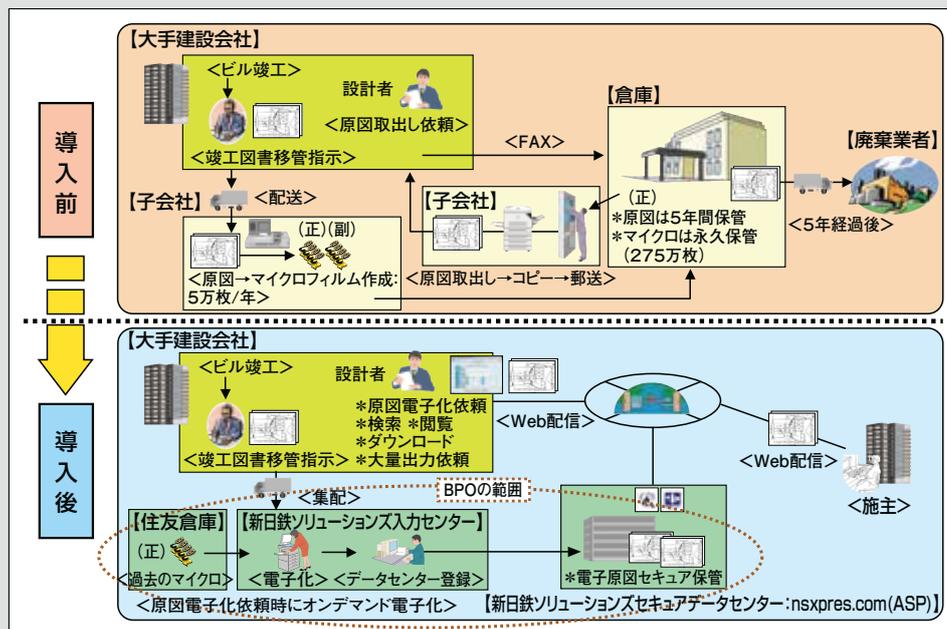
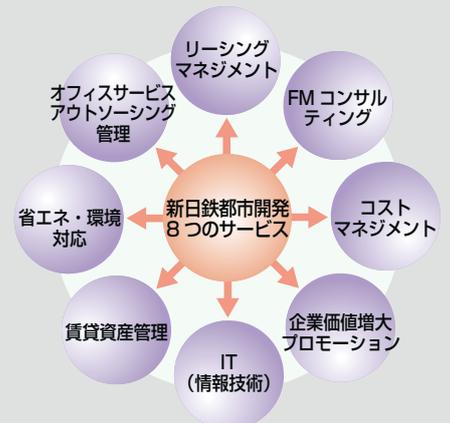


図5 新日鉄都市開発の8つのサービス特徴



新日鉄都市開発のCRE事業と連携へ

企業が所有・利用する不動産(CRE: Corporate Real Estate)を経営資源として有効活用し、企業価値の向上を目指す取り組みがCRE戦略だ。昨年には国土交通省がCREについての提言(※7)をまとめるなど、官民を挙げた取り組みによって、企業経営におけるCREへの関心が急速に高まっている。

こうした中、(株)新日鉄都市開発では、新日鉄グループ企業を対象にCRE関連サービス事業を推進すべく体制を整備している。グループ内の不動産情報を管理することで、各種コンサルティング、ファシリティマネジメント(FM)(※8)などの提案を行う。特に、オフィス移転やレイアウト変更などでオフィスの効率化と生産性向上を実現するFMにおいては、業務に関するさまざまなサービスを担当。その実績データを蓄積し、最適なソリューションを提供する(図5)。そのメニューの一つとして、新日鉄ソリューションズとの連携によりオンデマンドアーカイブを活用した文書管理サービスを提供していく。新日鉄都市開発ビルマネジメント部テナントリーシンググループマネジャーの富永浩氏は次のよ

うに語る。

「新日鉄ソリューションズから提携の提案をいただいたときは、ちょうど文書管理のパートナー企業を探しているところでした。保管スペースや検索時間のロス対策、さらには情報漏洩や紛失・破損などの内部統制対策としても、紙書類の削減や効率的な管理は今後ますます重要になると考えています」

外部倉庫での書類保管サービスのように書類輸送時のトラック利用などによるCO₂排出もなく、環境経営という点からもメリットが大きいと富永氏は指摘する。

「当社は、今後、オンデマンドアーカイブの活用を積極的に推薦していきます。まずは、新日鉄グループを対象にサービスを提案し、将来的には当社ビルテナントさらには他の企業グループへの展開を目指していきます」



(株)新日鉄都市開発
ビルマネジメント部
テナントリーシンググループ
マネジャー
富永 浩氏

サービスメニュー 2

お客様の電子公告の信頼性を支える —— 電子公告調査サービス

電子公告調査サービスとは

2004年の商法(現在は会社法)改正に伴い、従来、官報や日刊新聞への掲載に限られていた企業の公告(※9)が、2005年2月1日より「電子公告」としてインターネットで行えるようになった(図6)。現在、インターネット上での個人の株式投資などが急増する中で、電子公告化の加速は必至だ。

電子公告導入のメリットは、公告内容を一定期間内、自社ホームページに掲載できるため、日刊新聞での告知と比べてより多くの関係者への周知を徹底でき、掲載費用も日刊新聞の半額から10分の1程度で済むことだ。また、特定の債権者への個別の催告を省略できるため、業務の合理化、費用削減が可能だ。公告期間中のすべての電子公告は「法務省電子公告システム」で閲覧することができる。

新日鉄ソリューションズは、2006年4月10日に会社法および電子公告規則に基づく電子公告の調査機関として法務

図6 電子公告手続きの流れ



(法務省のホームページより)

※7 企業不動産の合理的な所有・利用に関する研究会(CRE研究会):国土交通省が1990年初頭に起きたバブルの二の舞を避けるため、企業の不動産戦略の現状認識と今後のあり方、環境・情報整備を検討することを目的に同省内に設置。研究者や企業の不動産部門担当で構成される。2007年3月に報告書が提出された。

※8 ファシリティマネジメント(FM):施設を経営資源として戦略的に活用する経営管理手法。

※9 公告:法令上の義務により特定の事項を広く一般に知らせること。

大臣の登録を受け、同月20日より「電子公告調査機関サービス」を開始した(2008年5月現在登録機関は6社)。会社法第941条で、電子公告を行う企業は、期間中に電子公告が適法に行われているか調査機関の調査を受けなければならないとされている(図7)。

サービスの内容は、インターネット上でサーバーダウンなどのトラブルがなく公告情報を読覧できることをまず確認し、読覧できる場合、調査請負時に預かった公告情報と比較し内容が改ざんされていないかを調査する。さらに、法務省に登録されたホームページアドレスが有効で、公正なアクセスが可能かも調査している。これらの調査結果を「電子公告調査結果通知書」として電子データまたは書面で発行し、お客様は電子データの場合でも、調査機関の電子署名があれば法務省へのオンライン申請の添付文書として利用できる(図7)。ITサービス事業部長の藤本英文は次のように語る。

「当社では、データセンターの管理や24時間体制でのシステム運用など豊富なノウハウを持っています。法律では6時間に1度の調査義務が定められていますが、当社は4時間ごとの調査を実施しているため、不測の事態への迅速な対応が可能です」

3社の連携で電子公告のワンストップサービスを提供

新日鉄ソリューションズは、「ディスクロージャーサービス」(※10)のパイオニアで50年以上の経験を持ち、上場企業

の約半数を顧客に持つ宝印刷(株)と、全国124万社の膨大な企業概要データを保有する(株)帝国データバンクと代理店契約を締結していることも大きな強みとなっている。

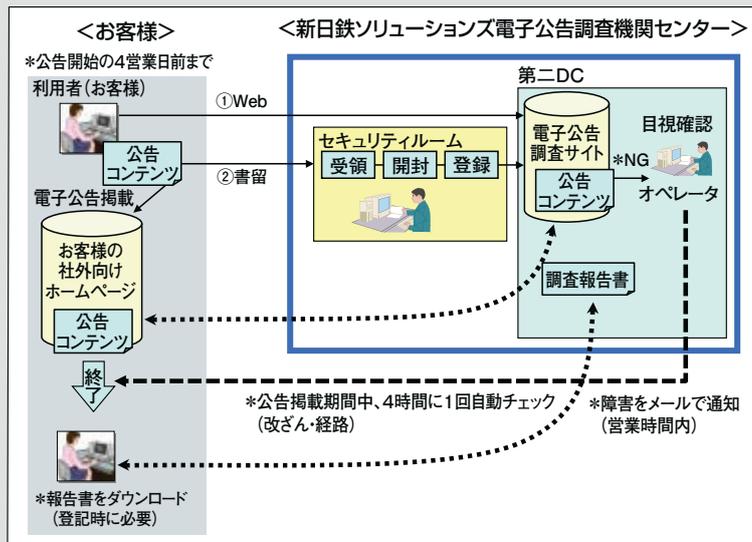
宝印刷は、1948年に施行された証券取引法(現在は金融商品取引法)により上場企業を対象に法令化された「有価証券報告書」の制作会社として創業した。現在、ディスクロージャーサービスの分野に特化しており、マーケットシェアは全上場企業の「有価証券報告書」の45%、「株主総会招集通知」の40%、任意開示である「事業報告書」の30%弱を占める。同社は2004年の商法(現・会社法)改正に伴い電子公告サービスに参入した。

「宝印刷では公告に関する豊富な経験を活かして、電子公告を始めるお客様へのコンサルティングサービスも提供されています。3社が連携することで、ワンストップサービスで一層手軽に電子公告を利用することが可能です。こうした機能が評価され、既に電子公告サービスの利用者は年間300件以上に上っており、また電子公告の必要な時にはサービスを利用できるよう事前に登録されている会社は700社を超えています」(藤本)。

連携の相乗効果でサービスの信頼性をさらに高める

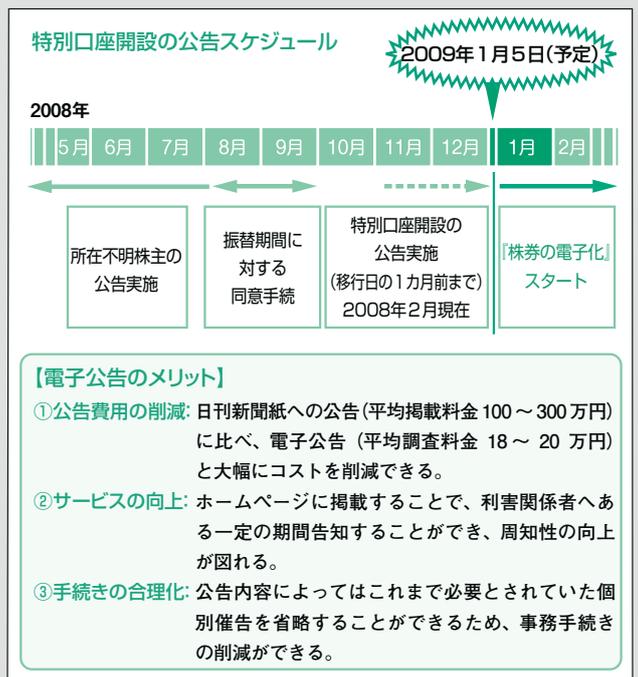
2009年1月5日から始まる株券電子化で、電子公告の利用社数はさらに増加すると予想される。株券電子化に伴い、上場会社は株券を「証券保管振替機構(ほふり)」に預けて

図7 電子公告調査機関の役割



ご利用料金：公告期間3カ月未満 180,000円(税別)
 公告期間3カ月以上 200,000円(税別)
 調査結果通知書再発行手数料：10,000円(税別)/件
 ※詳細はお問い合わせ先(P8)までご連絡ください。

図8 特別口座開設の公告スケジュール



※10 ディスクロージャー：企業が株主・債権者などの投資者や取引先を保護するために、経営成績・財政状態・業務状況などの内容を開示すること。

いない株主の権利を確保するため、信託銀行などに「特別口座」を開設し、その旨を公告しなければならない。またこの機会に、所在不明株主に対して株式の売却に関する公告を実施することで、各企業では所在不明株を自己株式化する動きが活発化すると見込まれる。宝印刷執行役員総合企画部長の小谷隆司氏は次のように語る。

「上場企業は株券電子化の1カ月前までに株券の預け先となる口座開設を公告しなければなりません(図8)。まだ電子公告に移行されていない企業も、その際に、安価な電子公告に移行されるものとみえています。また、所在不明株主に公告(所在不明株主の株式売却異議申述公告)を行う場合、膨大な数の株券番号を新聞に掲載すると多大な費用がかかりますが、電子公告で行えば簡単かつ安価で済みます。これは2006年に新日鉄が先鞭をつけた事例です」

2006年に施行された会社法では、株主総会招集通知の「Web開示」ならびに「Web修正」が認められた。これにより、参考書類などの招集通知の一部についてはインター

ネットで開示することで通知したと見做されるようになった。しかし、日常パソコンを使わない高齢株主への配慮や、サーバーダウンなどによるアクセス障害を懸念してWeb開示に踏み切れない企業が多いのが実態だ。宝印刷と新日鉄ソリューションズでは、両社連携によるWeb開示に対応した掲載調査サービスに着目し、新たなビジネスの可能性を追求している。

「新日鉄ソリューションズの卓抜したIT技術と豊富な経験は当社にとって大きな強みです。電子公告調査機関サービスの強力なバックアップと、当社が開発した信頼性の高いサーバーとの相乗効果で新たなビジネスを展開していきたいと考えています」(小谷氏)。



宝印刷(株)
執行役員総合企画部長
小谷 隆司氏

サービスメニュー 3

販売戦略立案の情報を可視化する 顧客情報分析サービス

的確なデータ提供で スピード経営を支援

企業経営のスピードアップが求められる中、業務システムなどで日々蓄積される企業内の膨大なデータを分析・加工して、経営計画や企業戦略などに活かす、ビジネス・インテリジェンス(BI)ソリューションの必要性が高まっている。従来のBIシステムは、業務ごとに個別最適化した形で導入が進められてきた結果、さまざまなツールが分散し、全社的視野での分析を行う際には効率が低く、無駄な費用がかかるという課題があった。

新日鉄ソリューションズでは、その課題を解決するため、保有する顧客情報をリアルタイム情報として活かす「顧客情報分析サービス」を開始した。「インターネットでのカタログ通販や電子商取引(ECサイト)、直営店舗における顧客・商品分析を行いたい」「B to B(企業間取引)における販売実績を顧客、商品、組織の切り口で把握したい」「実施した施策の結果を検証するためのデータをまとめたい」といったお

客様の要望に対して、信頼性の高い的確な分析レポートの提供で応えている。

プロフェッショナルサービス部ITサービス営業グループリーダーの笠井正之は次のように語る。

「どの企業も顧客情報分析を行っていますが、現状に不満を持つ企業も多いと思います。社内に本格的な顧客分析システムを構築すると1億円近い投資が必要になる上、データ分析を行うノウハウや要員を社内に担保していないといったお客様もいらっしゃいます。『顧客情報分析サービス』は、幅広いニーズに合わせて、アプリケーションの使用からレポート作成まで、段階的に利用することができます。当社では、約50社の納入実績を誇るBIシステム構築で培った技術的なノウハウと分析業務を強みに、本格的な分析サービスの仕組みを確立しました」(図9)。



新日鉄ソリューションズ(株)
プロフェッショナルサービス部
ITサービス営業グループリーダー
笠井 正之

ユーザーニーズに合致した個別サービスを展開

「顧客情報分析サービス」は、本格的なサービス利用の前に一定期間試すことができるトライアルサービスから、段階的に導入することができる(図10)。同社では、初めに特定期間のデータをオフラインで受け取り、分析レポートを提出する。そしてお客様がその効果を確認した結果、週次や月次で継続的に標準レポートを利用することになったときは、ASP形式で容易に導入できる。その段階では、お客様側での分析ツールの習熟やシステム運用などの手間を極力排除し、初期費用の低減を追求している。さらに個別要望に対

しても柔軟に対応しており、部門最適の仕組みを検討するお客様に対しても、そのニーズに合致したサービスを提供することができる。

「お客様のBIの認知度・経験に合わせてさまざまな解を用意できるのが当社の強みです。最近では、インターネットで製品を直販する企業が増えている中、インターネットでの購入者と通常の店舗の顧客などで、属性の異なる顧客情報を一元的に分析できる『顧客情報分析サービス』への価値・評価が高まっています」(笠井)。

新日鉄ソリューションズは、「顧客情報分析サービス」の提供により効率的な販売戦略立案をサポートすることで、お客様の売上拡大を支援していく。

使い続けてくれるお客様との関係構築の強力なツール

(株)ニチレイフーズダイレクト 代表取締役社長 新井 裕氏



ニチレイグループの企業経営理念は、『くらしを見つめ、人々に心の満足を提供する』ことです。当社は、そのミッションをより具体的にお客様に伝えるために設立されたB to C(企業対お客様)をビジネスモデルとした通信販売会社です。

当社では、健康的な食生活や体調管理を求めるお客様に、栄養成分やカロリーコントロールをした冷凍惣菜セット、糖尿病食などをご提供することでお客様の食生活のソリューションにつながることを目指しています。

一般的にB to B(企業対企業)のビジネスモデルでは、中間に流通業者が入ることで、お客様との直接の接点を築くことが困難になってきています。したがって、当社では、お客様とより強固な関係を構築していくために、マーケティング戦略についても、一般的なプロダクト(製品)、プライス(価格)、プロモーション(販売促進)、プレイス(立地)などの売り手側の4P視点ではなく、買い手側であるお客様の4C視点で考えなければなりません。お客様の価値を追求する「カスタマーバリュー」、プライスに対する付加価値の理解を得る「カスタマーコスト」、お客様とのキャッチ

ボールができる「コミュニケーション」、そして購買意欲を高めるための「コンビニエンス(利便性)」です。

当社では、お客様の購買行動を分析して仮説を立てた上で、品ぞろえ、価格設定、広告宣伝を精査することでお客様との良好なコミュニケーションにつながると考えています。お客様との直接の接点であるコールセンターに入る情報(お客様の声)を読み取ることも重要ですが、主に定性的であり定量的にお客様一人ひとりの行動を十分に読み取れているとは言えませんでした。販促施策に対してお客様の購買行動を定量的な数値で捉えて、検証・把握し、次の施策立案に活かしていく顧客分析の必要性を感じる中で、新日鉄ソリューションズの「顧客情報分析サービス」を導入しました。

「顧客情報分析サービス」は、お客様とのコミュニケーションの反応が数字で見えることが最大の魅力です。今後さらに、経営の意思決定をスピードアップさせる情報分析に期待を寄せています。当社の使命は、健康サポート商品の通販事業を通して、お客様に支持されるニチレイを支えていくことです。お客様と長い(生涯に通じる)関係を構築するツールとして、「顧客情報分析サービス」を大いに活用して事業モデルのイノベーションを追求していきたいと考えています。

ニチレイグループ：帝国水産統制(株)を前身とし、1945年に日本冷蔵(株)として創業。缶詰・冷凍食品などの加工食品製造や水産物・畜産物の低温物流などの事業を行う。1985年に(株)ニチレイに商号変更。2005年に各事業を株式分割し持ち株会社とそのグループ会社に移行。

