

語ろう。ICTで描く未来と、 これからの日本ユニシス

日本ユニシスグループでは、さまざまな形で役員、社員同士のコミュニケーションの機会を増やし、透明性が高く活力ある企業をめざしています。

今回は、社長の黒川と、金融、製造、流通という異なる業種のそれぞれの現場で営業として活躍する3名の若手社員が、「お客さまや社会の課題をICTでどう解決していくか」、また「日本ユニシスを働きたいのある会社にしていくためには何が必要か」という2つのテーマについて語り合いました。参加した3名の社員は、ビジネスの企画立案から立ち上げまでを自主的に実行できる人材(プリンシパル人材)を育成する「プリンシパルプロジェクト」にも参加しています。

—— ICTは今、企業運営に重要な役割を担うものになっています。ただ、企業の特長や業種・業態により、ICTが担う役割は異なります。そこで、お客さまにどのように対応していけばよいのか、みなさんのお考えを伺いたと思います。まずは、もっとも経験の豊富な黒川社長から、お願いします。

黒川 私は技術者としてシステムに携わった約30年間のほとんどを、金融業界で過ごしました。当時の業務は、情報システム部門を窓口にお客さまの業務に必要なシステムを構築することが中心。対応領域は限られていたもので、コンピュータとシステム開発の知識があれば、ある程度はこなせるものでした。ところが現在は、情報システム

部門だけでなく、システムの利用者、経営部門、さらには、お客さまのお客さまや、お客さまのお客さまのその先のお客さままで、対応することが求められます。そのため、コンピュータやシステム開発だけでなく、お客さまの業務にも精通している必要があるなど、状況は大きく変わっていると感じています。

日向 製造業でも、調達・購買のソリューションを担当するようになってからは、情報システム部門の方と仕事をするだけでなく、現場のお客さまから話を聞き、業務課題に対応することが中心になりました。さまざまな業種の調達・購買部門が直面した課題と実施したICT対策などを話題にすると、関心をもってもらえます。



参加者プロフィール

日向 聖彦(製造工業事業部 営業二部 SRM-P)

2004年入社。自動車業界担当の営業部門に配属され、CAD/CAMからビジネスまで幅広いシステムに携わる。近年は、調達・購買のビジネス企画と新規顧客開拓を担当している。プリンシパルプロジェクト2期生。企画事業は「サプライチェーンBCPポータルサービス」。

黒川 茂 代表取締役社長

1974年入社。信託銀行、地方銀行、メガバンクなど金融部門に技術者として長年携わる。製造・流通部門のプロジェクトに参加したのち、2003年からは再び金融部門の統括部長やプロジェクトマネージャを歴任。2008年に執行役員 兼 SW&サービス本部長に就任、執行役員 兼 経営企画部長、常務執行役員 兼 システム統括部門長などを経て、2011年6月、代表取締役社長に就任。

山本 恵美(ビジネスサービス事業部 営業四部 サービスビジネスプロジェクト)

2007年入社。人材育成部で社内システムの運用保守を担当したのち、2010年に流通営業部門に異動し、EC向けサービスの企画を行う。現在、プリンシパルプロジェクトから事業化した「smartaxi®(スマートタクシー)」の企画・営業を担当。プリンシパルプロジェクト2期生。

浜田 大輔(金融第一事業部 営業一部)

2004年入社。金融営業部門に配属後、銀行システムを担当。この頃、現社長の黒川(当時、執行役員)と同じプロジェクトで業務を行う。その後、不動産金融、信託システム担当を経て2008年からは年金システムを担当。プリンシパルプロジェクト3期生。企画事業は「子育てに優しい社会のプラットフォーム事業」。



浜田 それはたしかにありますね。金融機関に金融の話をして、相手の方がプロで知識が豊富なので、あまり感心はされません。それよりも、金融機関で流通業の話をしたほうが、新鮮で喜んでもらえます。例えばお客さまに当社のドライブレコーダーのソリューションの話をしたところ、「ドライブレコーダーを導入している車は保険料を安くする、というのはどうか。そのための仕組みをつくらうか」などという話につながるがあります。こうした経験を実際にすると、金融担当だからといって、金融システムの話だけをしてはいけな、ということを感じますね。

山本 私は今、プリンシパルプロジェクトから事業化した『smartaxi®』の営業に携わっていますが、ある金融機関のお客さまから「自行の営業車に『smartaxi』を搭載したい」というお話をいただいて、ご説明したことがありました。その時、タクシー業界に留まらず、広くご紹介していけるソリューションだという可能性を感じました。

黒川 ドライブレコーダーのソリューションは、そもそもは運輸系のソリューションとして開発したのですが、金融機関も営業車を所有しているので、紹介してみたところ、導入される金融機関が増えています。同じように、『smartaxi』も、金融機関の営業車に应用できるかもしれない。個々のお客さまに特化したソリューションも必要



だけど、例えば“クルマ”というキーワードで、応用できる領域を探してみる。そういう発想、目線が、今必要になってきているという印象がありますね。

—— こうした状況を踏まえ、日本ユニシスはどのようにして社会に貢献していけると、みなさんはお考えですか。

黒川 今年度からスタートした3カ年の中期経営計画のなかで、3つのパートナー像を打ち出しています。1つ目が、「ICTの最適化を実現できるNo.1パートナー」。2つ目が、「ICTを梃子にお客さまに付加価値を提供できるパートナー」。そして3つ目が、「ICTを活用し社会基盤の提供に貢献できるパートナー」です。こうしたパートナー像を実現するためには、お客さまから言われたことを単純にこなすのではなく、業種を超えたクロスインダストリーの発想で、幅広くお客さまの課題を捉え、ソリューションの開発・提供に取り組むことが必要です。こうしてお客さま1社1社の課題を解決することで、その先にある、より良い社会づくりに貢献できると思っています。

日向 製造業では、東日本大震災の経験から、サプライチェーンの構造は、単純な“ピラミッド型の構造”ではなく“ダイヤモンド型の構造”になっていることが広く認知されるようになりました。実際に一部の企業の被災が多くの企業の操業停止につながったため、BCPの観点から、一次取引先だけでなく、二次三次といったサプライチェーン全



体の管理が課題となっています。プリンシパルプロジェクトではそこに注目し、サプライチェーン全体の情報共有基盤をつくろうと呼びかけ、多くの企業に参加していただき勉強会を開催しました。こうした活動を事業部でも推進し、今後はお客さま1社と日本ユニシスではなく、製造業全体と日本ユニシスグループが一緒に取り組み、より良い社会の仕組みづくりを進めていきたいと考えています。

山本 タクシー業界は情報システム部門がない企業も多いので、ICTが力になれるシーンは、数多くあると思います。そうしたなかで今回、タブレット端末を使った新しいサービスが始まり、『smartaxi』を導入したお客さまに対する業界の注目度は、とても高まっています。その結果、お客さまの経営トップが、マスコミのインタビューを受ける機会も増えています。先日、その様子を拝見していたところ、話をするお客さまの表情が、とてもイキイキしていました。その姿をみて、これからも新しいICTサービスを次々に導入し、担当するお客さまはもちろん、業界や社会も明るくしていきたいと思いました。

浜田 金融の中でも、私が担当している年金システムは法改正が多いため、先を見据えて構築することが、とても重要になっています。また、金融機関は全体に安定を求める傾向が強いため、クラウドなどの新しい技術に対しては慎重で、他の業界に比べると、利用度はそれほど高くはありません。その一方で、コストを抑えたいというニーズは、とても高まっています。そのため、お客さまの課題を解決するためには、クラウドの安全性を伝え、導入につなげることが重要だと感じています。

プリンシパルプロジェクトとは

日本ユニシスは、システムインテグレーションビジネスから、サービスビジネスへの転換を図っています。そのためには、私たちから企画提案し、お客さまと一緒にビジネスを創り、育てていく“共創ビジネス”を実行できる人材が必要です。

そこで2010年に、夢と情熱をもって自らビジネスを企画・実行できる“プリンシパル人材”を育成する、プリンシパルプロジェクトを立ち上げました。同プロジェクトには社員が自主性をもって参加し、2012年8月現在、第4期生が活動中です。“プリンシパル人材”とは、コンサルティング力とプロジェクトマネジメント力をコアスキルとしてもち、自ら責任をもってプロジェクトメンバーやステークホルダー

を動かせる人のことです。

プリンシパルプロジェクトからは、次のようなビジネスが生まれ、お客さまや社会に新しい価値を提供しています。

- スマートフォンを利用したクラウド型タクシー配車システム『smartaxi(スマートタクシー)』
URL <http://www.unisys.co.jp/solution/smartaxi/>
- Facebookを活用したグローバルなマーケティング&プロモーション『武士の食卓』
URL <https://www.facebook.com/thesamuraigourmet.jp>
- 「海外向け伝統工芸品支援ECサイト(JCRAFTS.com)」
URL <http://www.jcrafts.com/jp/shop/>
- 未来のタイムラインを作成できるソーシャルメディア『Fture.me™(フューチャーミー)』
URL <http://www.fture.me/>



黒川 システムコストの低減は、あらゆる業界で重要な経営課題になっています。ここ数年、日本では厳しい経営環境を乗り越えるため、採用を控えたり研修をなくすなど、人材関連のコスト削減を進めて

きました。ところが、これを何年も続けると、次第に企業の成長力が失われていきます。そこで、各社の経営トップはシステムコストを低減し、捻出したコストを人材面への投資に使いたいと考えているわけです。

システムコストを抑える方法は、いろいろあります。ICTの力によって全体的に効率化を図る方法もあれば、ある部分は抑えながら、ある部分の投資は伸ばしてトータルで抑えるという方法もあります。今私たちに必要なのは、経営の視点をもってお客さまのニーズに応えることだと思います。

—— 「人に投資」という話題が出たところで、2つ目のテーマに移りたいと思います。社員にとって、働きがいがある、ということは、とても重要なことです。この点についてどのようにお考えですか。

黒川 まず、働きやすさという観点では、オフィス環境も整い、ワークライフバランス施策も充実し、整備されてきたと思います。また、先ほど人への投資を話題に出しましたが、日本ユニシスにとっての財産は、まさに人であり、社員一人ひとりが明確な目標に向かってステップアップできることは、とても重要なことだと考えています。そのため、キャリアデザインの考えを導入し、積極的な投資を行って

いきます。その意思を明確にするため、中期経営計画でも人材育成改革と人事制度改革を打ち出しました。こうした取り組みに加え、それぞれの成長と仕事の成果を正しく評価することが、働きがいにつながると考えています。



浜田 ワークライフバランスに関していうと、人によって仕事とプライベートのバランスは違うので、それぞれのスタイルにあった働き方ができる人事制度があればいいと思います。それに関連して、今世の中ではBYOD※1が話題になっています。日本ユニシスはICTの会社なので、BYODにも積極的に取り組んでほしいと思います。その結果、理想のワークライフバランスが実現できる人もいるはずですよ。

日向 最近の話題でいうなら、僕はSNS※2に注目しています。日本ユニシスは事業部制ということもあり、他の事業部や部署と話す機会の少なさが課題だと言われてきました。僕の場合は、プリンシパルプロジェクトを通じて、事業部の枠を超えて仕事も経験も年齢も違う方々と話ができて、いろいろなアイデアを出すこともできましたが、同じようなことが、SNSで実現できる気がしています。SNSの良さは、いろいろな人と気軽に意見交換ができることです。しかもビジネスとして『Fture.me™(フューチャーミー)』(P.7)を立ち上げてSNS事業に参入したわけですから、これを社内システムにも取り込めたらいいな、と思っています。



黒川 BYODについては、導入に向けての検討を進めていますので、もう少しお待ちください。SNSについては、業務での利用は認めていますが、社内での情報共有ツールとしての活用はこれからです。また、さまざまな情報をグループ間で共有できる、新しい仕組みづくりも進めています。

—— 山本さん、女性の立場から、働きがいについて何か感じていますか。

山本 日本ユニシスは、出産・育児の制度はかなり整っていると思います。私も出産することになったら育児休職や短時間勤務を活用して仕事と育児を両立していきたいと思っています。でも、漠然とした不安を感じているのは、産休・育休から復帰した後のキャリアパスです。今のうちに、営業として現場でお客さまと接する仕事を続けるのは、なんとなく難しい気がしています。ここ数年で、営業

部門にも女性が増えてきています。こうした人材が出産を経た後も、現場で活躍できるようにしていくことが大事だと思います。

黒川 復帰には、ご家族の理解と協力に加えて、社内インフラの整備も必要だと思いますが、制度は十分にあり、すでに何名もの先輩がプロジェクトマネージャなど、直接お客さまと接する現場にも復帰を果たしていますよ。だから心配はいりません。山本さんのお手本になる先輩も、きつというはずですよ。

浜田 僕は最近、2人目の子どもが生まれたのですが、その時、家内が大変そうだったので、育児休職の取得を検討したんです。最終的には取りませんでした。いざとなったら取れるという安心感があるだけで自分にも家族にも心のゆとりが生まれ、それだけでずいぶん違うと思いました。

—— 最後に社長から、若手社員へのメッセージをお願いします。

黒川 今日、3人の話を聞いて、現場で頑張っている姿がイメージでき、とても嬉しく思いました。このまま活躍を

続け、会社の成長をリードしてほしいと思いました。私が長年、モットーにしてきたことは、「仕事は明るく、楽しく」ということです。もちろん、仕事は明るく、楽しいことばかりではなく、厳しく、辛いこともたくさんあります。そんな時でも前向きに捉えることで、必ず道が開けます。大変なことがあっても、その先には必ず楽しいこと、嬉しいことが待っています。それを、だれもが実感でき、働きがいのある会社として誇りに思ってもらえるよう、経営者として努力していきたいと思っています。



※1 BYOD(Bring Your Own Device)
社員が私物のパソコンやスマート端末などの機器を企業内にもち込み、業務に活用すること
※2 SNS(Social Networking Service)
社会的ネットワークをインターネット上で構築するサービスのこと

