

『コミュニチュアグループ 2012 年ビジョン』

I. 現状と課題

当社グループを取巻く事業環境は、近年大きく変化しております。情報通信分野ではユビキタスネットワーク社会の実現に向け、次世代ネットワーク（NGN）の着実な広がりとともに、そのサービスを支えるネットワークも IP 化が急速に進展しております。

また、情報通信技術の進化とともにお客様の要望も高度化・多様化してきており、通信事業者間の熾烈な価格・サービス競争が展開されております。

特に当社グループの主要な事業分野であります、NTT 情報通信エンジニアリング事業におきましては、個人消費の低迷を背景に光ファイバー通信回線サービスへの加入数が伸び悩み、工事が小規模化しているのに加えてコストダウン要求が一層厳しくなりつつありますが、この傾向は長期化し、当社グループの収益を圧迫するものと認識しております。

このような状況を踏まえ、当社グループでは業務運営体制を刷新して、工期の短縮と生産性の向上を図ると同時に、コスト競争力を強化するため、原点に立ち返った経営・管理ができる組織構造を目指し、本社の組織体制の見直しとグループ会社の再編を行うなど、抜本的な構造改革に積極的に取り組んでおります。これらの取り組みは本年 7 月から開始しており、今年度においてグループをあげて推進することによって、その効果は来年度以降に顕在化するものと考えております。

このように当社を取巻く事業環境は大きな転換期にあります。当社グループは、情報通信エンジニアリング企業として、お客様の要望をしっかりと受け止め、安全と品質の確保を全てに優先させ、質の高いサービスを提供し、信頼されるパートナー会社であり続けることによって、次の時代に飛躍していくことを最大の経営課題と認識しています。このため、既存事業の持続的発展と事業領域の更なる拡大に向けた新たな成長戦略のもと、当社グループ一丸となって取り組んでいく必要があると考えております。

II. 『モバイル・IT エンジニアリング&サービス会社』を目指して

当社グループは、「NTT 宅内周辺ビジネス」、「モバイルネットワーク事業」および「IT エンジニアリング事業」を新たな成長戦略の 3 本柱と位置づけて、『コミュニチュアグループ 2012 年ビジョン』を策定しました。

『コミュニチュアグループ 2012 年ビジョン』の数値目標（連結）

2012 年度

○売上高	：	1,300 億円
・NTT 情報通信エンジニアリング事業		500 億円
・モバイルネットワーク事業		300 億円
・IT エンジニアリング事業		450 億円
・総合設備エンジニアリング事業		50 億円
○経常利益	：	50 億円

Ⅲ. 具体的な取組み

・第一の柱：NTT情報通信エンジニアリング事業の売上高維持

次世代ネットワーク（NGN）の本格導入を契機に、光の特性を活かした多彩なサービス提供が可能となることから、宅内事業分野においては、デジタル情報家電を組み合わせた様々なホームネットワークが構成され、多様なサービスの拡大はもとより、故障修理や設備運營業務など新たなビジネスが展開されようとしております。

このような状況のもと、以下の取組みを実施し、「NTT宅内周辺ビジネス」を売上高100億円に伸ばすことにより、漸減傾向にあるNTT情報通信エンジニアリング事業の売上高500億円を維持します。

- ・お客様に対するワンストップサービスの実現に向けて技術者の多能工化を図ります。
- ・通信機器販売、施工、保守を一元的に対応できる、万全なサポート体制を構築します。
- ・設備運營業務に対応したコールセンタを開設します。
- ・事業エリアの優位性を活かしたアップセル販売を推進します。

・第二の柱：モバイルネットワーク事業の売上高倍増

デジタルデバイドの解消や次世代高速無線技術（LTE、WiMAX）の導入による新たなサービスの開始に向けて、通信事業者の積極的な設備投資が計画されており、需要は拡大するものと思われれます。より幅広い事業エリアでの信頼のおける高品質なサービスの実現が求められており、こうしたお客様の要望にお応えするため、以下の取組みを実施します。

- ・人的資源をモバイル事業へ大胆に流動し、モバイルエンジニアリング事業推進プロジェクトを設置して営業力や管理力および施工体制の強化を図ります。
- ・モバイル基地局建設から保守・保全・オペレーションまで全国規模でのトータルサポート体制を強化します。
- ・海外機器メーカーとの提携によって、今まで培った技術力・提案力を活かしたワンストップサービスを提供できる事業運営体制を構築します。

・第三の柱：ITエンジニアリング事業の飛躍的拡大

情報通信技術の発展は、ITサービス市場にとって大きな変革を起こそうとしております。

その変化の波は、IT製品ベンダー、ソフトウェアベンダー、通信事業者など多くの関係者を巻き込む大きな渦となりつつあります。地域活性化などへの情報通信技術の活用・充実に向けて、高度な技能を有する人材の必要性とともに、マネージド・サービスへの関心も高まっております。

これらの需要に柔軟に対応するため、以下の取組みを実施します。

- ・メーカーやベンダーとの提携による全国型オペレーション事業を推進します。
- ・M&Aを視野に入れて多角的なITソリューションを展開します。
- ・戦略的に高度IP技術者を育成します。
- ・事業ポートフォリオを強化し、既存事業の深耕とキャリア周辺ビジネスの開拓により安定成長を確保します。

以上