

金融系や通信系の大規模ネットワークの運用・監視に優れた技術力とノウハウを確立

ITのストックビジネスに注力。管理ソリューション導入実績は120社以上

東京ビジネス

大手の情報・通信会社を中心に、二十年前からSEなどの技術者を派遣し、この分野の老舗企業の一社が東京ビジネス(株)(本社・東京都中央区、社長・碓雅行氏)だ。最近では、アプリケーション開発とシステムインフラ構築および運用管理を中核に、金融系や通信系の大規模ネットワークの運用・監視に強い競争力をもつ。優秀な人材獲得のため独自のリクルート戦略と、ネットワークの運用・監視のストックビジネスに力を入れる同社を取材した。



碓 雅行社長

大手会社にSEの技術者派遣

一九八二年、同社は企業向けにIT技術者を派遣し、その企業の情報処理等を請負うことを目的として設立した。その後、大手企業のIT導入の進展に伴い、その情報システム全般を支えるシステムサービスプロバイダとし

ての態勢をいち早く構築し、この分野のパイオニア的な存在である。現在、アプリケーションの開発とシステムインフラの構築および運用管理を二本柱に、永年培った高度な技術力を武器に、大手企業を中心にトータルなソリューションを提供している。

「その中で、最近ではネット系金融機関やコンピュータメーカー、大手のシステムエンジニア会社の三業態が主なクライアントで、二百名(平均年齢26歳)の社員中約九十%がお客様のプロジェクトや該当部門に常駐して、システム開発やネットワーク・インフラの構



本社ビル

ネットワーク監視システムの草分けの一社

「当社はアプリケーション開発

やインフラ構築をお客様との最初の接点と位置づけ、技術・コスト両面で十分な競争力を持たせております。そして私は、その後

に続くアプリケーション保守やシステムの運用管理を当社が一貫して請負うストックビジネスを重視します」と、碓社長は強調する。大学卒業後、八三年に損害保険会社へ入社し、九二年に外資系コンピュータメーカーに転職、それぞれ営業を担当した経験を



本社のシステム開発室



検証ルーム(本社)

もつ碓社長は、「コンピュータの営業は受注すれば一件あたりの売上高は大きいですが、翌年はまたゼロから新規顧客を開拓するフロービジネス。これに対して、損保の営業は新規開拓の契約が年々更新され、その上に新規顧客の契約が積み上がっていくストックビジネスです。企業の永続性と収益を考えた場合、お客様との長い付き合いが可能となるストックへつなげるビジネスが重要と考え

ます」と、自身の経験に照らし、経営方針を語る。そこで就任以来力を入れてるのが、監視システムの構築および運用管理である。そもそも同社のこの事業は、同氏がコンピュータメーカー勤務時代に、ネットワーク監視システムの黎明期に担当していたことが発端で、日本のこの分野の草分けの一人として、いわば自家薬籠中の技術分野でもある。同社は特にシステムの運用状況・状態を監視する一元管理ソリューションの構築には定評があり、現在ネット専業金融機関や通信業界を中心に、一〇社以上の導入実績があるという。

研修とOJTで対話能力を磨く

「社員の九十%が顧客と共同でシステム開発やネットワーク・インフラの構築およびその運用管理を行う以上、派遣した社員のコミュニケーション能力が技術力と同レベルで求められる。ただ

単に業務をこなすだけでなく、自発的な対話により顧客の要望などを引き出すためには、中途採用者よりも新卒者の方が教育によって、このノウハウをスピー

ディに身につけることができる」と、このため同社は、北海道や東北、九州などの高校や専門学校卒業生を中心に毎年定期採用を行ってきた。「地方には学業優秀であっても、大学進学よりも自分の力量を信じて早く仕事をしたいという、人生の目標が明確で親孝行な学生さんが多い。当社は長年の定期採用で培ったこれら地方の学校とパイプを築き、優秀な人材を毎年採用している。彼らの定着率は九十%以上で、入社後一カ月の社内研修と、その後の派遣先のOJTで一人前のSEやプログラマーに育成しています」と、碓社長は同社独自のリクルート戦略の一端を明かす。この優秀な人材の礎が、同社成長の大きな要因となっているようだ。