



www.nextcom.co.jp

ネクストコム中期経営計画

(平成19年3月期～平成21年3月期)

代表取締役社長

山本 茂

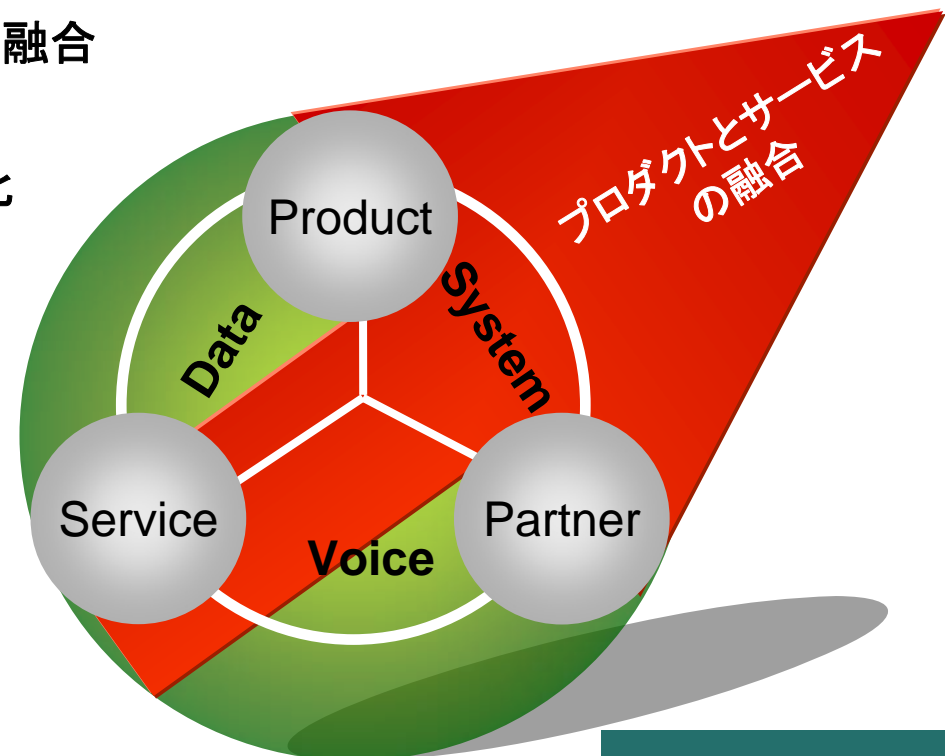
～企業姿勢～

情報ライフラインを守る
IP Solution Provider

中期計画のテーマ

「Product & Service Convergence」 (プロダクトとサービスの融合)

- ➡ プロダクトとサービスの最適化
- ➡ データ・ボイス・システムの融合
(ビジネス機能向上)
- ➡ 営業、技術、管理の一体化
(組織機能向上)



市場環境・課題

A) 市場動向

IT機器市場は成熟期に入り、市場成長スピードは緩やかに。

B) ビジネススタイル変革の必要性

急成長市場において、スピードによりパイを先行し獲得するスタイルから、成熟市場において特徴を備え差別化によりパイを拡大するスタイルへの変革が必要。

C) 機能力の強化・向上

ビジネス機能力、広義のサービス力の強化。サービス力強化のため、営業・技術・管理の一体化による組織機能力向上も不可欠

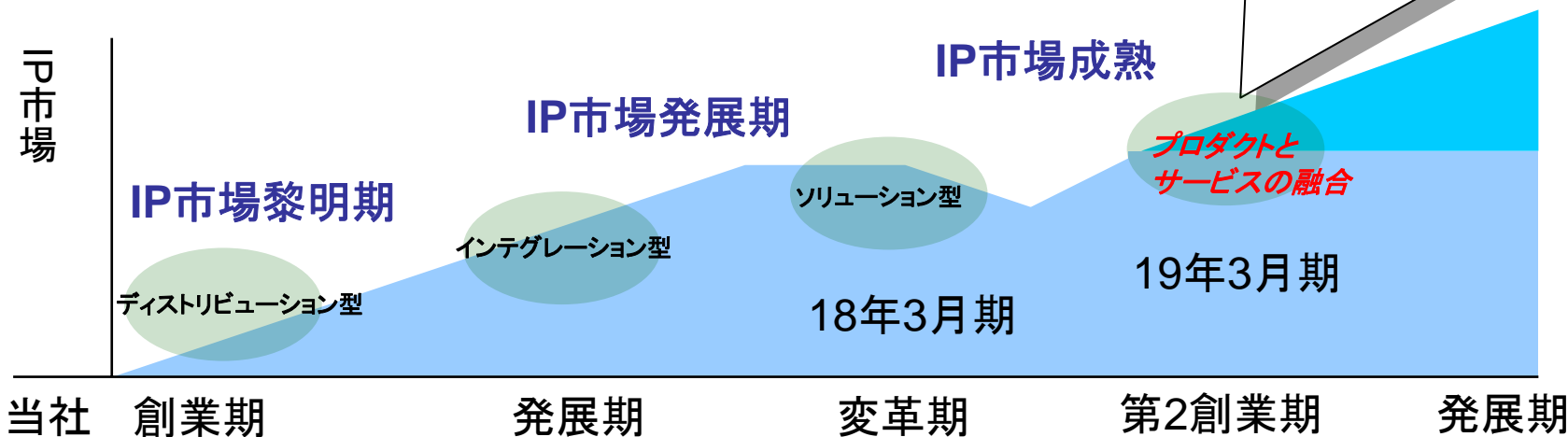
差別化の要素
(サービス力)

ビジネス機能力

- ・ **ワンストップサービス(総合力)**
機能面: コンサルティングから保守まで
分野面: データ・ボイス・システム
- ・ **個別機能強化**
コンサル、診断、設計、PM、開発、
機器調達、構築、施工、保守サービス

組織機能力

- ・ 購買・保守スキームの見直し
- ・ ソリューション企画開発と商材発掘
- ・ 優れた人事制度・教育、諸制度



中期経営計画で目指すもの

◆ サービス型ビジネスの強化・拡充

- 市場ニーズがハードからサービスへ移行することから、従来のプロダクト型に加え、サービス型を強化し更に強い技術力を発揮する集団へ。

◆ 直販ビジネス増加によるダイレクトな顧客ニーズ把握

- 市場(最終需要家)のニーズを先んじて掴み、新しい機能を創出するために、直接販売比率の向上を図る。

◆ 短期収益と長期収益バランス最適化

- 短期収益のエンジンとなるプロダクト型ビジネスと長期安定収益をもたらすサービス型ビジネスのバランス最適化を図る。短期と長期のビジネスポートフォリオをMixし、安定成長の基盤を築く。

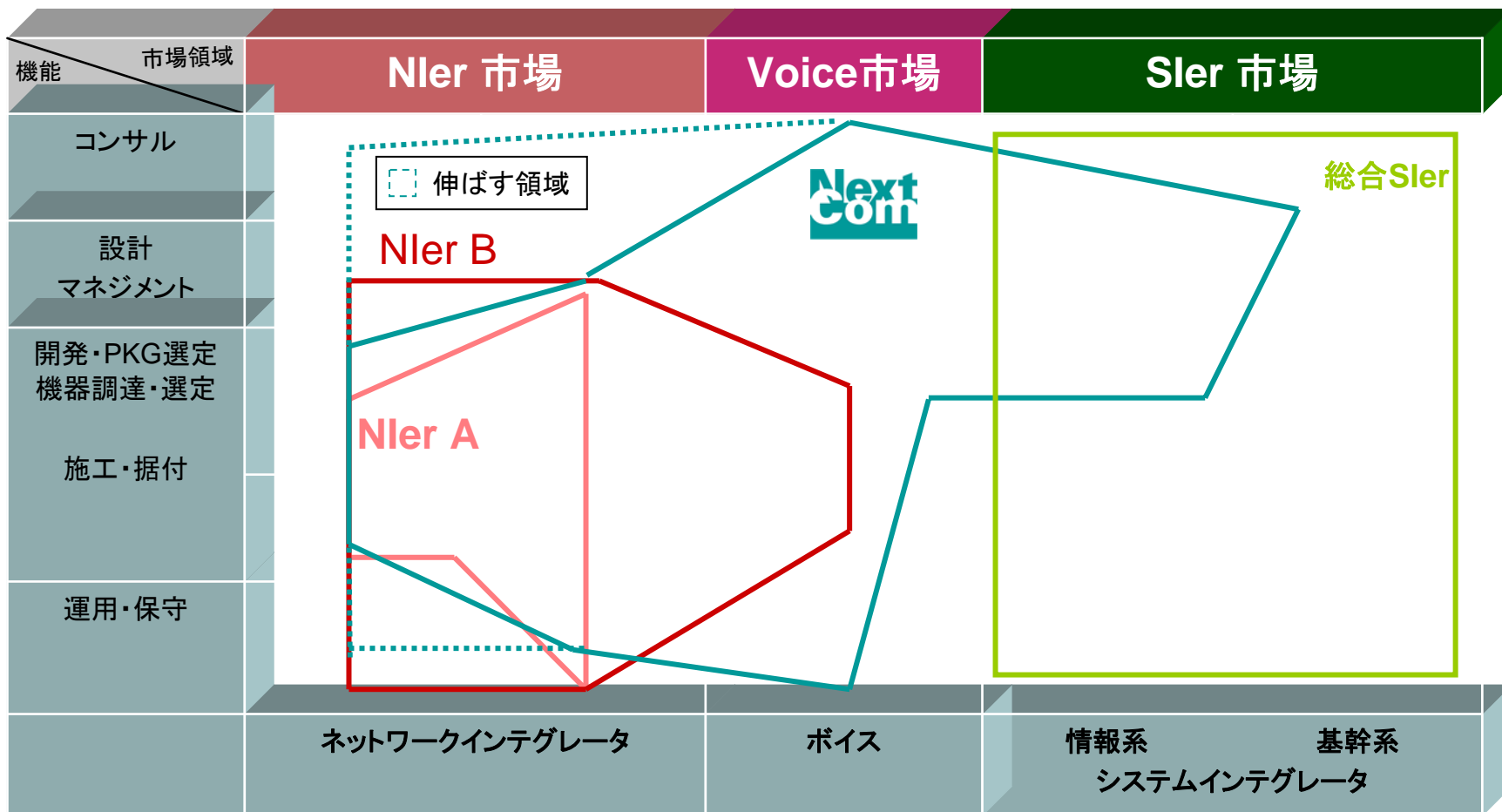
◆ 総合Slerと一線画したサービス・ソリューション展開

- 市場(最終需要家)のニーズを掴むと同時に、総合Slerと一線画したユニークなサービス・ソリューション展開を目指す。

目指すビジネスフィールド

ネクストコムとのValue

総合Slerと一線画したユニークなサービス・ソリューションを展開する



機能戦略

◇ 面でのワンストップサービス展開実現のため、個別サービス機能を強化

- 強化機能
- 強み
- パートナーシップ

機能	事業領域	データビジネス	ボイスビジネス	システムビジネス
コンサル		<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> コンサルティングや保守サービスを拡充。面でのサービス展開へ </div>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> マルチベンダとして、ボイス領域No.1確立へ。スケールアップ施策を実行 </div>	
設計 マネジメント			PM手法の標準化・可視化	
開発・PKG選定 機器調達・選定			取扱商品のリサイクル加速化(選択と集中)	
施工・据付			構築手法の標準化・可視化	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 情報系分野の強化 (DWH,課金,CRM, PKG) データ、ボイスビジネスとの親和性向上 </div>
運用・保守			保守・運用マネージメント強化	
		ネットワークインテグレータ	ボイス	情報系 基幹系 システムインテグレータ

商品戦略

機能 \ 事業領域	データビジネス	ボイスビジネス	システムビジネス
コンサル	ネットワークコンサルティング	CRMコンサルティング	システムコンサルティング
設計 マネジメント	マネージドサービス セキュリティ(認証) ワイヤレス サーバ領域の展開 認証系	テレフォニー系アプリケーション PBX/IP-PBX	情報系分野への重点展開 S BI/DWH EAI/SOA XML CMS サーバ・ストレージ 無線ICタグ レガシマイグレーション ビリングシステム
開発・PKG選定 機器調達・選定	ネットワーク ワイヤレス領域の重点強化 無線ICタグ	Webセルフ オフィスIPT デーリングフォン デュアル端末 テレフォニー系アプリケーション	
施工・据付	-ワイヤレス層 無線ICタグ		
運用・保守	保守メニュー拡大と拡販		
	ネットワークインテグレータ	ボイス	情報系 基幹系 システムインテグレータ

事業間連携

◆ 受注間口の拡大

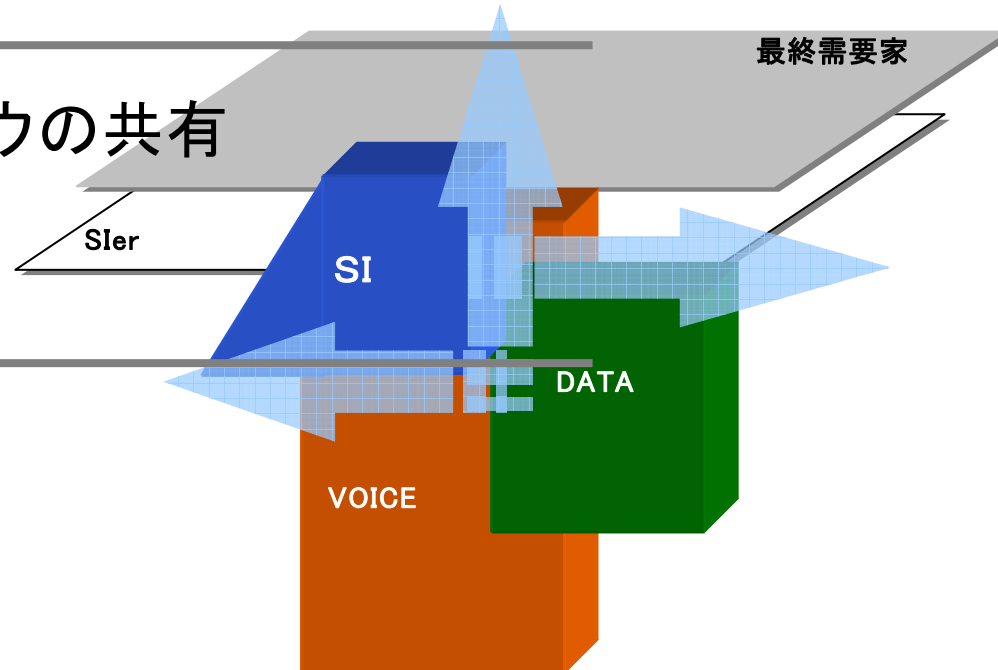
- 親和性の高いそれぞれの領域において客先、商材の共有による受注間口の拡大

◆ プロジェクトマネジメント手法の共有

- プロジェクトマネジメント手法の標準化、共有

◆ 営業・技術スキル&ノウハウの共有

- 人材ローテーションによるスキル&ノウハウの共有



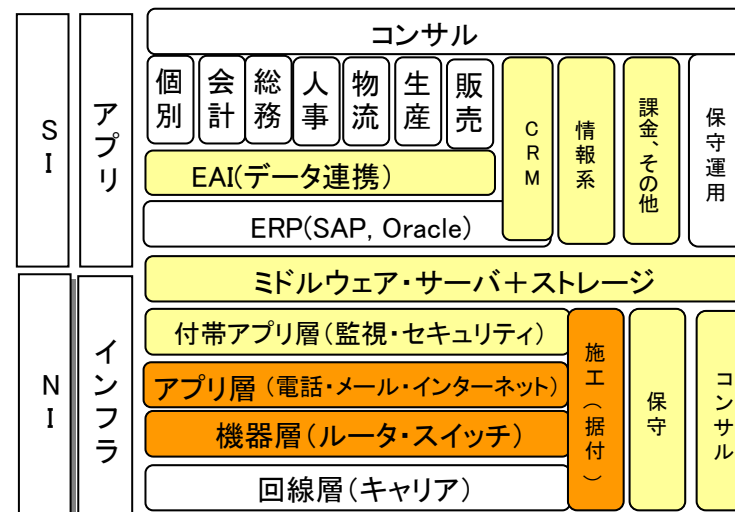
新(強化)取組領域

◆ 情報系強化(システム)

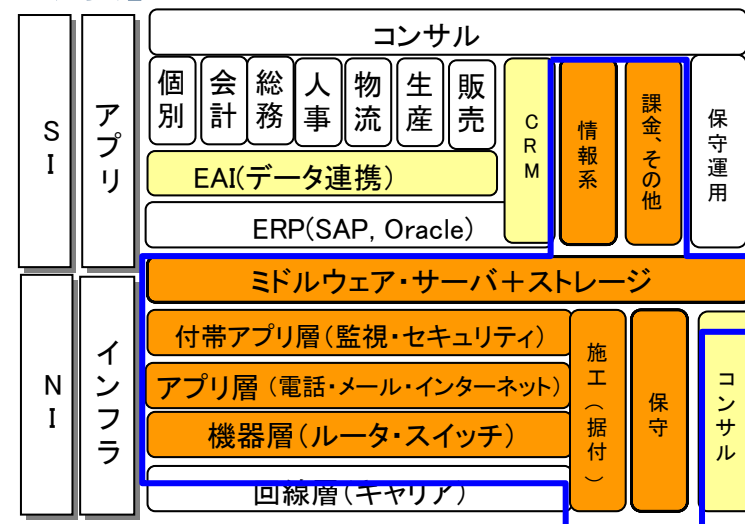
◆ Network Computingへの
取り組み(データ/ボイス)

◆ 保守強化(データ/ボイス)

【現在】



【目指す姿】



事業別取組課題の一覧

事業面	データ	<p>「常に選ばれ続けるために」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング機能、保守サービス機能の強化 ・直販比率の向上 ・重点客先(Sler含む)の特定と、客先別アプローチの見直し
	ボイス	<p>「マルチベンダーとしてボイス領域No.1の確立」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング～保守運用までのワンストップサービスをより強化 ・重点Slerとの協業をより強化 ・プロジェクトマネジメント手法の改善 ・人材育成(プロジェクトマネージャー／リーダー)
	システム	<p>「総合Slerと一線を画したポジションでのサービス展開」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報系分野(DWH、課金システム、CRM、パッケージ)の強化 ・プロジェクトマネジメント手法の標準化と共有 ・人材育成(プロジェクトマネージャー／リーダー)
社内インフラ面	人事・教育	<ul style="list-style-type: none"> ・各事業で求められる人材像に合わせた人事制度・評価制度の見直し ・人材育成制度・教育制度の見直し
	商品管理	<ul style="list-style-type: none"> ・開発／取扱商品の強化および拡充 ・開発／取扱商品撤退基準の整備による、円滑な商品サイクルの確立
	購買・保守	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略購買実現のための仕組構築 ・保守サービス体制の整備、サービスメニューの拡充 ・プロジェクト採算管理の強化
	情報システム	<ul style="list-style-type: none"> ・上記の人事、商品管理、購買・保守の仕組みに適合した基幹システムの構築

定量計画

(億円)

(百万円)

