

事業戦略

2004年度における、ソフトウェア・サービスへの需要は緩やかに回復しているものの、競争の激化など環境は厳しく推移すると考えております。このような環境の中、富士通は、国内約17万のお客様(内4,000社はメインフレームが稼動)、約10兆円のアプリケーション資産、蓄積した業務／技術知識、ノウハウ、システム構築実績などのコアバリューをもとに、成長に取り組めます。

事業強化の施策として、①コンサルティングを核としたシステム・インテグレーションやアウトソーシング・サービスの拡大、②オープン化を含めた業務・システムの最適化サービスの展開、③中堅顧客向けサービスの強化を行います。特にシステム・インテグレーションについては、総合システム開発体系SDASを刷新／適用し、開発期間短縮、品質向上に取り組むと共に、リスクに対する監視体制の確立、プロジェクトの可視化と管理を

徹底し、ビジネスの仕組みを改善、収益力の強化を図ります。また、電子政府／電子自治体やヘルスケアなど、成長市場への積極的な事業展開、ユビキタス、Linux、グリッド・コンピューティングといった先端技術の追求による新市場、新ビジネスの創出にも注力します。

海外については、欧州や北米、豪州、中国等の拠点再編から、新体制にて収益基盤の強化に取り組めます。ワールドワイドでのサポート体制確立、TRIOLE*の海外展開によるビジネス拡大、インフラサービスを軸にした展開など、世界のお客様に対しワールドワイドの体制と総合力で、お客様の経営課題を解決します。

* TRIOLE(トリオーレ)：サーバ、ストレージ・システム、ネットワークなどの組み合わせを事前に検証した信頼性の高いIT基盤。社会・企業活動に要求される「ビジネスの拡大」、「スピーディーな業務構築」、「システムの安定運用とTCO削減」を実現する。



富士通ソリューションスクエア

主な製品の戦略

- コンサルティングでは、お客様の経営戦略の立案から、それにもとづく業務改革、CRM^{*1}戦略、SCM^{*2}戦略、ネット調達、さらには環境問題に至るまで、企業ニーズに合致したコンサルティングを行います。また、コンサルティング実施後のシステム開発から運用、アウトソーシングまで、一貫したワンストップ・ソリューションとして提供します。
 - ソリューション／システム・インテグレーションでは、お客様の業種に合わせたさまざまなサービスを提供します。公共分野では、市町村合併に伴うシステム統合や、電子政府分野での拡大を図ります。また、お客様の既存資産を有効に活かしつつ、安全、確実に低コストの移行開発を行い、オープン化を含めた業務・システムの最適化を実現します。海外への展開を加速している国内大手製造業顧客、中堅顧客については、新たな重点市場と捉え、「GLOVIA」に代表されるERP^{*3}、CRM、SCMなど、競争力のあるさまざまなソリューションを一層拡充し、企画からシステム構築、運用まですべてのサービスを提供します。
 - アウトソーシングでは、お客様のニーズに即応したサービスの提供により、シェアの拡大をめざします。具体的には、従来のITアウトソーシングやWebサービスなどに加え、戦略的アウトソーシング、ビジネス・プロセス・アウトソーシング(BPO)、アプリケーション・ポートフォリオ・マネジメント(APM)、オンデマンド・アウトソーシング、オンサイト・アウトソーシングなど、新しいサービスを強化します。海外、特に英国の公共分野において、多数の大規模アウトソーシングを受託しており、今後はさらに民間分野での拡大をめざします。
 - ミドルウェアでは、富士通が提唱するIT基盤「TRIOLE」の中核として、システム全体を管理制御し、具体的なサービス(アプリケーション)を実現するための製品、「リアルタイム」コラボラティブ・ビジネス・インテグレーション「Interstage」、統合運用管理ソフトウェア「Systemwalker」などに注力します。
- ^{*1} CRM： お客様との接点で生まれるさまざまな情報を活用し、経営戦略に役立てるソリューション
- ^{*2} SCM： 調達から、生産、販売、物流、納入に至るサプライチェーン全体での効率化、最適化を実現するソリューション
- ^{*3} ERP： お客様の会計、生産管理などさまざまな業務の効率化を支援するパッケージソフト



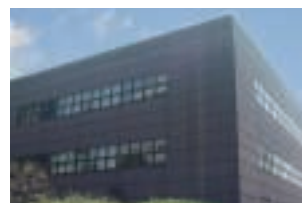
館林システムセンター／統合管制室



館林システムセンター



明石システムセンター



東京システムセンター