



ネットワークSlerとしての実績と総合力をベースに、 オフィス空間・ビジネススタイルの変革にも挑む

NECグループの先端ネットワーク技術と、唯一無二のワンストップサービス提供をベースに、 新領域へ挑戦し続けるパイオニア精神。

ネットワークSlerがオフィス空間のデザインやワークスタイルの革新、生産性の向上、更にはビルの設備・什器類に至る的確な管理など、企業ファシリティ全体の最適化に取り組んでいると聞いたら、読者は驚かれるでしょうか？ NEC ネットズエスアイ株式会社は、単にオフィスへICTシステムを適用するだけでなく、ワークスタイルや設備の見直しなども含めた、オフィス環境のトータルソリューションをワンストップで実現できる、他に例のない企業です。また、クラウドコンピューティングを見越した大規模なサポート体制の確立や、通信キャリアを中心に早期から取り組むNGN事業、地域情報格差解消や国民の安心・安全がテーマの社会インフラ整備、パソリンクの地球規模での施工展開など、同社ならではの高度なネットワーク技術やソリューションで、日本のみならず世界中で活躍しています。

「電話屋さん」のイメージから飛躍するきっかけとなった、 新たな事業EmpoweredOfficeへの取り組み

NEC ネットズエスアイのEmpoweredOffice(エンパワードオフィス)は、今年、同社本社オフィスへの導入事例が「日経ニューオフィス推進賞(情報賞)」を受賞したことで、大きな話題となりました。EmpoweredOfficeの詳細は、Webサイトなどご覧ください。ここでは同社がオフィスの改革にまで踏み込んだ仕組みづくりをするようになった経緯や、お客様が抱える実際のニーズなどについて話を訊いてみましたので紹介します。

EmpoweredOffice:

<http://www.nesic.co.jp/solution/eo/index.html>

「最初は、オフィスの移転事業からスタートしました。移転のご相談を受ける中で、新オフィスに適したICTシステムの導入や、ICTをビジネスインフラとして活用するためには、設備面も含めて、どのようなオフィス環境を創造すればいいのか、トータルな視点で、移転後のお客様オフィスの最適化を目指しました。それぞれのシステムや設備ごとに相談窓口が違おうと対応が面倒だというお客様の要望を受け、弊社の方で対応窓口の一本化を含めたワンストップ対応でお引き受けするようになりました。更に一歩進んで、オフィス改革やワークスタイルの見直しなどへと取り組み始めたわけですが」と、ICTソリューション推進本部のマーケティング部長・中原中央雄は新事業について語ります。

オフィスの移転には、実にさまざまな課題が発生します。インフラとしてのICTシステムの課題はもちろん、省エネを踏まえたビル設備・機器の検討や、社員の働き方を考えたオフィスのデザイン、働き方そのものの見直しなど、コンサルティングにおける課題の抽出は最も重要なフェーズです。同社では、設備や什器のメーカーなどと密接な連携を取りつつ、それらの課題を逐一解決していきます。例えば、移転時の省エネ推進によって経費が削減できれば、お客様は現オフィスよりもその分賃料が高い便利なオフィスへと移転することができます。また、オフィスの必要面積を減らせれば、その分賃料を抑えることができます。単にオフィスの効率的な移転を行うばかりでなく、同社では常にお客様のビジネススタイルにとっての全体最適化を見すえた、創造的なオフィス環境を提案しています。

業務上、止めることが許されないシステムを抱える企業が増える中、移転にはさまざまな困難が付きまといまいます。その課題について、中原はこう語ります。「移転は100%、完璧にこなさなければなりません。土日に移転して、次の月曜から回線が通じないでは企業にとって死活問題になります。停止させることが難しいシステムを運用されているお客様は、移転を期に私どものデータセンターにシステムを移設していただき、その後にオフィスの移転を済ませる事例や、お客様からわずかな時間だけシステム停止のご了解をいただき、その間に4ヵ所の事務所を同時に移転するという事例もありました。幸いなことに、これまで一度もトラブルは起きていません」。

同社1階のEmpoweredOffice Centerでは、具体的な事例



写真 Empowered Office風景

を見学することができます。毎日3～4社が見学に訪れており、2009年10月現在でのべ約1,300社、3,000名超のお客様が同センターを訪問されています。まずご担当者が見学したあと、ソリューションを実際に肌で感じてもらえるよう、改めて上司と見学に訪れるリピータも多いそうです。

「私がいちばん嬉しいのは、NEC ネットズエスアイは電話屋さんでしょ、それがどうして?とお客様から驚かれることです。私たちがどんどん進化している姿を見ていただけることが、とても嬉しいですね。オフィスの引っ越しが決まったときに、じゃあNEC ネットズエスアイへ最初に相談してみよう、というスタイルに変わってきているのが、この事業を始めて何よりもありがたく、嬉しいことなんです」と、中原は話しました。

来たるべきクラウドの時代も見すえた、 4,000人規模のサポートサービスActiveprocare

同社の総売上高約2,500億円(2009年3月期)のうちの3割強を占めるのがサポートサービスです。「弊社の強みは、24時間365日にわたり全国展開する拠点から、均一のサポートサービスをいつでも提供できることです。また、トータルサポートを実現するためにはサービスアカウントマネジャーが営業やSEとともに、お客様の目線でサポートをしていくのが基本です。サービス中心の事業へ変革するという意識が、全社的にも浸透している状況です」と、サービス基盤本部のビジネス推進部長・大久保一男は話します。昨年4月に開設したnTOC(ネットワークトータルオペレーションセンター)はICTシステムに関するあらゆるオペレーションを集約し、コンタクトセンター、ネットワークオペレーションセンター、セキュリティオペレーションセンター、データセンターオペレーションが融合し、トータルのサービスが提供できるサポートセンターとして機能しています。お客様の訪問も多く、開設から今年10月までに325回の見学があり、のべ約2,600名がnTOCを訪れています。更に昨年の11月には、pDOC(パーツデリバリオペレーションセンター)も開設しました。pDOCは現在約4,300m²に約78,000点のパーツ類を運用し、24時間無停止で物流・パーツ管理業務を行う全国430ヵ所のセンターをコントロールすることで、全国96%のエリアに2時間で保守部品を配送できる



図1 Activeprocareのサービスイメージ

ロジスティック体制を整えています。「このようなサービスは、ICT分野の事業でも初めての試みではないでしょうか」と、大久保は新事業への取り組みを語りました。

同社のサポートサービスブランドとして掲げているActiveprocare（アクティブプロケア）のコンセプトは、構築から保守・運用までの、お客様システムのライフサイクルをお客様の立場に立って考え、システム維持・管理、継続的発展をワンストップ・サービスで実現するというものです。お客様を「ICTインフラ」「システム利用者」「システム管理者」の3つのカテゴリーに区分し、お客様視点でそれぞれの特性や要望に応じたきめ細かなサービスを提供するため、nTOCをはじめとした同社のサービスインフラを基盤に統合的にサポートする体制を整えています。

また、同社のサービスアカウントマネージャーは、お客様の対応窓口としてご要望をうかがったり、システムの稼働状況をご報告するだけでなく、日々の運用を通して得られるさまざま

な情報から、ICTシステム、インフラの課題を共有、ライフサイクルの視点から次の発展に向けた改善提案を行います。オフィス改革を含め、システム導入時のコンサルティングから、システムの構築、そして保守・運用などあらゆるサポートサービスを体系化された一貫通貫のサービスとして1社で提供できることは他社ではマネのできない同社の強みです。このような一連のフェーズを、お客様本位のサービスの実現として、帯の両面が無敵大につながっている“メビウスの輪”のイメージでロゴに表現しています（図1）。

Activeprocare：

<http://www.nesic.co.jp/solution/ss/index.html>

Activeprocareは、ますます高度なミッションを遂行するICTシステムの安全でスムーズな運用管理が主題です。これから大きな進展が予想されるクラウドの世界では、より重要な役割を果たすといっても過言ではないでしょう。

これからの社会のあらゆる情報インフラを支える、重要なNGN事業

同社が提供する多彩なソリューション、その基盤となるのは高度な通信技術です。特にコミュニケーションの土台となる通信キャリア各社様のNGN化は、いま同社が取り組んでいる最も重要な案件の1つです。

「現在は、将来的に想定される多彩なNGNサービスの実現に向けて、移動体あるいは固定の交換機のALL IP化を推進している段階です。ALL IP化をキーワードに、従来は交換機とほかのシステムとで個別に実現されていた仕組みを、NGNに向けて再構築していく作業です。特に移動体は今後、音声の交換機のマイグレーションが本格化していきます」と、ネットワークソリューション事業部の第一ICT・SI部長・野口亨史は現状を概観します。従来の交換機からALL IP化に対応した機器への切り替えは、単にハードウェアを入れ替えるという単純なものではなく、そこにはさまざまな課題が浮上ってきます。既存の交換機とNGNとの間で、ゲートウェイを介した並存環境を確保したり、従来システムのレガシーな仕組みを、新しいNGN環境でも支障なく稼働させなければならないなど、通信キャリア各社様ごとに多様なテーマが存在します。

「既存の交換網を生かしながら、新しい機器へ確実にマイグレーションしていくというのが重要なテーマです。従来のレガシーサービスが、新しい環境で問題なく動作するのかどうかを、そのつど検証しながら作業を進めます。NGN全体のもっとも基礎的なレイヤ課題ですね。さまざまな問題点や課題を1つひとつ解決している、今は“産みの苦しみ”の時期といえるでしょうか。そのような中、弊社では、NGNの基盤上でどのような付加価値を持つ新サービスが生み出せるのかという課題へも積極的に取り組んでいます」と、キャリアソリューション事業部のNTT第二ネットワーク部長・眞崎孝広はNGN事業の一端を語ります。

一方で、NGNのメリットである通信の飛躍的な高速化、通信品質や信頼性の高さ、セキュリティの強靱さなどが、企業などのエンドユーザへいまだ十分に認知されていないというのも課題の1つです。NGNシステム事業部の統括・小槌健司は、この点について分析します。「インターネットとNGNの違いが、一般ユーザにまで広がっていませんので、なかなか爆発的には普及しにくいという側面があると思います。ただ信頼性や品質面、帯域保証、安全性ではインターネットとは比べものにな

らない高レベルですから、今後は着実に普及していくと思います。一気に広がらないのは、基盤整備が先行していて、NGN上で展開する付加価値の高いサービスがなかなか追従できていないのでしょう」。

映像や放送など、大容量のデータ通信が当たり前となった今日、現状の通信インフラでは支えきれなくなりつつあります。またSaaSをはじめ、更に広い概念であるクラウドの世界では、高速通信と信頼性が何よりも最優先で求められています。「セキュアクラウドという用語がありますが、企業が最も重視するセキュリティがNGNでは飛躍的に高まるという点で、やはりビジネスインフラには必須ではないかと思えます。また、ALLIP化により機器がコンパクトで安くなったというメリットがある反面、数が増えマルチベンダー化したことにより運用管理が難しいという声も聞きますので、的確な管理やサポートが、これからの大きなテーマになるのではないのでしょうか」と、ネットワークソリューション事業部のICTエンジニアリング部長・貴田剛は、今後の展望について語りました。

同社では、NGN環境でさまざまなシステムの検証を行い、品質向上とともに新たなサービスを創造するために、本社内へNGNラボラトリーを設置しています。NGN技術を広く普及させるため、人材育成にも積極的に取り組んでいます。「NGNラボでは昨年の開設時から、NGN技術の実践的な教育を実施しています。さまざまな現場での作業者が受講し、すでに約300名の受講生を数えています。やはり講習を受けに来られる方が多いようです。実際の保守現場と同じ機器を構成し、システム環境を再現してカスタマイズ教育を実施するケースもあります」と、事業企画室の人材開発部人材開発課長・松尾守勝はNGN教育の現状について語りました。

「通信インフラというのは、エンドユーザには意識されにくい部分なのだと思います。アンケート調査でも、どの企業様でもNGNには非常に興味は持たれているものの、どうしてもNGNでなければならないという必然性が理解されにくいという結果がありました。やはり、企業への導入の前提となるテーマとしては、新しい付加価値を生み出すサービスの提供と、更なるコストダウンの推進ということになります」と、野口は締めくくりました。

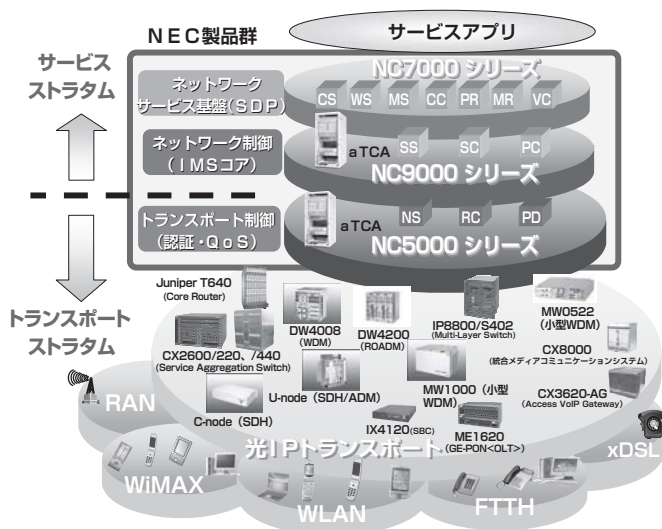


図2 NGNのサービスレイヤとNEC製品

2,300mの山岳へ通信設備の資材を運び上げる、 “プロジェクトX” さながらの社会インフラ事業

昭和36年(1961年)に制定された災害対策基本法は国が定める災害対策関係法律の一般法で、昭和34年(1959年)の伊勢湾台風を契機として制定されました。この法律は、「国土並びに国民の生命、身体及び財産を災害から保護し、もって社会の秩序の維持と公共の福祉の確保に資するべく」さまざまな規定を置いています。同社が防災事業に取り組み始めたのはこの直後からです。以降、全国の自治体様へ防災行政無線システムの構築、仕組みの提供をNECとともに推進してきました。「内閣府の規定に国民の生命・財産を守るという指針があり、大規模な災害時に機能が停止する可能性のある固定電話、FAXに代わり、情報の伝達が確実にできる堅牢な通信網の確保が、災害などへの備えとして大きく取り上げられています。時代によって技術面での変化はありますが、不測の事態でも停止しない通信システムを確保していくのが、私たち歴代の仕事です」と、社会インフラシステム事業部のネットワークサービス部長・岸上和廣は語ります。

現代の防災システムでは、従来の“人”依存によるアナログの仕組みから、デジタル無線通信によるIP化への移行が求められています。これまで地震や津波などの緊急情報は、気象庁や自治体の“人”を介して電話やFAXで伝達されていたものが、今では異変のデータがリアルタイムで各自治体へ直接伝達されるように変化しています。大規模な災害時でも停止することのない、堅牢な通信環境を実現する上で、そこにはさまざまな困難が発生してきます。

「いざというとき防災システムが機能しなければムダになるので、お客様からはかなり高レベルの要件を求められます。しかし、システムを設置する予定の施設や設備自体が古くて脆弱なケースや予算の限界を考慮する必要性もあり、ケースごとに色々な調整課題が発生してきます。それを、いかにお客様のご要望に近づけて実現するかが、いつも直面する悩ましいテーマでもあります」と、ネットワークエンジニアリング事業部の公共システム部長・鈴木直暢は語ります。システム構築だけでなく、それを設置する建物や施設、設備をリニューアルしなければならない場合も多々あるようです。

「優れた防災システムを構築しても、それを守る“器”が被害を受けて機能しなければ意味がありません。その“器”のレベルに応じて、お客様へ提案していく案件も少なからずあります。新築の建物の場合には問題が少ないようですが、既存の建物を活用して防災システムを導入するには、数多くの課題をクリアしながら進めていくことが大変重要です」と岸上は補足しました。

また、同社では大規模な防災システムばかりでなく、小規模なシステムの開発にも取り組んでいます。岸上は「MCA無線システムや、エリアトークと呼ばれる規模の小さな防災システムというのも、私どものソリューションとして提案させていただいています」と話します。

防災システムは、自治体の庁舎内や街中に設置するばかりでなく、災害が起きそうな現場への設置が必要なケースもありますし、無線の中継所を建設しなければならないケースも発生します。中継所を設ける場合、場所の選定に伴う現地の環境・地質調査をはじめ、中継所の設計、資材調達、そして建設に至るまで同社はワンストップで行います。また、人が容易に近づけない場所へ中継所を設けなければならない事例もあります。「中継所にとって良いポジションというのは、周囲に何も障害物がない高所ですから、道もないような場所への設置になります。山岳地帯では、機器や資材の搬入が困難な場合はヘリを使ったり、索道(ロープウェイ)を建設して運びます。雪山の場合は雪上車を使いますが、2,300mの山岳地帯で雪上車もヘリコプターも使えず、ソリに資材を積み人力で引いて登攀したこともあります」と、鈴木は苦労した設置ケースについて振り返りました。

また直近の案件では、わずか5ヵ月のリードタイムで、県内約60ヵ所を結ぶ衛星システムを構築するというハードなケースがありました。低コストかつ短期稼働をめざし、同プロジェクトではさまざまな作業の効率化に取り組みました。作業チームを6班に分け、作業品質を標準化するために作業員のスキルを均一化する工程会議が繰り返されました。「工事の途中で、作業員に過不足があると全体の効率が落ちます。同じ人員が他の分野の工事にも加勢できるよう作業員のマルチスキル化を行い、また中間倉庫を設置して、作業現場での工数をできるだけ減らしたことが、最終的には納期の遵守とコスト低減に結

びつきました」と、岸上は同プロジェクトを振り返ります。

「中間倉庫」というのは、機器や資材を直接設置する現地へ持ち込まず、一度1ヵ所に搬入して集め、そこで主要な組立てや設定を行ってから各現地へ運び設置するという手法です。鈴木は、マルチスキルについて、「防災システムは設計から現地調整まで、多彩な技術の混在で成立しています。更に、ある部分を構築して順次拡大していくのではなく、全体をいっせいに作り込み、それを短期で納入しなければなりません。だから、作業員をマルチスキル化しないと、お客様のニーズに応えられません」と話しました。

大規模な仕組みから小規模なものまで、多彩なシステム提案が行える事業体制を構築し、更に、全国の消防無線のデジタル化も、直近の大きなテーマとして取り組んでいくそうです。

世界シェアNo.1のパソリンク事業の グローバル展開を支えるフィールド力

世界シェアNo.1のパソリンクなどのマイクロ無線通信の分野でも、同社はグローバル展開をフィールドで支えています。

「日本では有線の電話が普及していますが、海外では、導入期間が短くて済み、コスト的にも安価なマイクロ波無線通信による携帯電話網が普及の中心です。地域性の違いもあるのですが、国内と海外との大きな差異はそこですね。海外の通信キャリア様にとっては、まさに求めていたソリューションとしてパソリンクを採用いただいているということでしょうか。それだけに一層、きちんとした設置工事が重要になります」と、ネットワークエンジニアリング事業部の事業部長代理・山崎広貴は話します。日本では電話線を敷設しようとすると、電柱を設置したり道路を掘削してケーブルを埋設する工事が当たり前ですが、のちの保守メンテナンスを考えると膨大なコストや手間が発生します。ところが、パソリンクのマイクロ波無線通信を適用すれば、非常に安価かつ短期間で電話通信網の構築が可能です。

「パソリンクはケーブルの敷設とは違い、“線”ではなく“点”で無線局を設置していけるので、比較的早く構築できます。そこが、海外のお客様が求める短納期のニーズに合っているのだと思います。また、治安の悪い地域ですと、ケーブルを引く

と途中でそれが盗まれてしまうというような問題も発生しますので、電波を利用するマイクロ波無線通信による通信網の方が安全で適しているということもありますね」と、ネットワークエンジニアリング事業部のワイヤレスシステム部システム課長・山中重明は語ります。また、工事に関する許認可の問題も大きいそうです。道路を掘削する場合、海外でもさまざまな省庁の許認可を得なければならず、“線”ではなく“点”による通信網の構築が希求されているようです。

グローバル事業における社会や文化の違いの問題は他にもあります。例えば、無線局間の電波が突然届かなくなったので駆けつけてみると、見晴らしの良い場所に設置したはずの無線局が、無秩序な都市計画のせいでショッピングモールに囲まれていたという事例もあるそうです。人材の育成も大きな課題の1つです。海外でのトレーニングの苦労を、山崎が振り返ります。「現地の人を雇いますが、工事をする際には安全ベルトを締めてヘルメットをかぶるというような、非常に初歩的なところからスタートしなければなりません。サンダル履きのまま鉄塔に登ってしまうというような、とても危険なケースも発生しかねません。現地スタッフが事故を起こさず、工事を安全かつ円滑にできるまで育成していくところが、最も苦労する点でしょうか」。現地トレーニングは、工事の品質面においても大変重要なテーマです。どのような国、地域でも、同じクオリティの設備や技術を提供できる、スキルの均一化が求められているのです。

今後の課題は、やはり機器・設備面でのコストダウンです。製品の開発段階から、設置工事の簡便化や資材調達のしやすさを追求することで、トータルコストを抑えることができます。競合他社と闘うためには、資材を現地調達して工事を行った方が、コスト的に大きく優位に立てることはいうまでもありません。海外工事に精通している同社では、NECが新製品を開発するスタート時から参画し、工事や資材面での効率化を設計に盛り込めたらと考えています。

またパソリンクを効率的かつ安全に運用管理するため、同社ではネットワーク監視ツールPC-MG(ピーシーマネージャ)を開発しています。海外の現地調整や保守業務に精通する同社では、その豊富な経験やノウハウを盛り込み、できるだけシンプルで使いやすい監視ツールをめざしました。PC-MGは、

さまざまなプロトコルが混在するネットワークを、メディアータを介してSNMPマネージャで統合管理し、軽快で使いやすいツールとして世界中で導入されています。障害が発生すると、監視センターでは即座にアラームを受け取り、発生した装置やアラームの種類などを管理者へ伝え、復旧作業へ向けたすばやい動きが可能となります。また、単なる監視ツールとしての機能のみならず、将来へ向けたさまざまな機能追加への取り組みが続けられています。

モバイル・海外ネットワークシステム事業部のネットワークソリューション部長・末吉栄作は、次のように語ります。「1つは、ネットワーク機器に蓄積されたログデータを収集して回線状態を分析したり、その変化をキャッチして障害を事前に予知できたりする機能を開発中です。また、イベントの統計を取ったり、レポートを自動で作成できる機能のご要望も保守現場からは数多くありますので、ぜひ追加したい機能ですね。更に、監視センターだけが障害発生を知るだけでなく、外出中の保守要員に障害発生をリアルタイムで通知する仕組みも開発中です」。

一般の監視ツールに比べ同ツールがユニークなのは、どこまでも保守現場の目線で開発をしている点です。現場の課題をきめ細かく吸い上げ、下からのニーズを使いやすさへと反映していくPC-MGの開発思想は、ボトムアップによる真にユーザー本位の製品といえるでしょう。「導入いただいたお客様が、異なる監視ツールを使っていた別のネットワークでも使いたいとリプレースした例も聞きますので、やはり現場では評判がいいのかなと思っています。これからも、現場に寄り添う製品づくりを続けていきたいと思います」と、末吉は最後に語りました。

事業紹介

NEC ネットズエスアイ株式会社は、1953年に日本電気工事株式会社として誕生しました。当初から海外へ進出し、データ通信工事やソフトウェア受託開発などで着実に業績を上げ、1980年に日本電気システム建設株式会社へと社名を変更します。この時期、LANやWANを中心とするネットワーク事業を本格的に拡大し、通信キャリア様の大規模ネットワーク基盤の構築、ミッションクリティカルなICTシステムに対応する全国規

模の保守サポートサービス体制の確立など、同社が大きく躍進を続けた時代ですので、「NECシステム建設」のネームでご記憶の読者も多いのではないのでしょうか。21世紀に入り、更に事業の拡大をめざして2005年に社名をNEC ネットズエスアイに変更、更に2007年にNEC テレネットワークス株式会社と合併し、サービスを中心とする新しいビジネスへの挑戦を続けています。

社名の「ネット」はネットワーク、「エスアイ」はSIを意味し、お客様の目的に合わせて最適なICTシステムを、お客様へ寄り添うサポートサービスとともに提供していくという意味合いが込められています。同社には55年にわたる膨大な実績があり、今回はそのほんの一端を垣間見たにすぎません。OneNECのコンセプトを堅持しつつ、同社ならではのオリジナルティあふれる事業展開には、お客様の現場を最重視する現場主義と、先端技術をすばやく吸収し、常に新たな領域へ挑戦し続ける創業以来のパイオニア精神とが、現在まで脈々と息づいているのを感じます。

プロフィール



SI&サービス事業本部
ICTソリューション推進本部
マーケティング部
部長
中原 央雄



SI&サービス事業本部
サービス基盤本部
ビジネス推進部
部長
大久保 一男



ネットワーク事業統括本部
ネットワーク事業本部
ネットワークソリューション事業部
第一ICT・SI部
部長
野口 亨史



ネットワーク事業統括本部
 テレネットワークス事業本部
 キャリアソリューション事業部
 NTT第二ネットワーク部
 部長
 眞崎 孝広



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 ネットワークエンジニアリング事業部
 事業部長代理
 山崎 広貴



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 NGNシステム事業部
 統括
 小槌 健司



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 ネットワークエンジニアリング事業部
 ワイヤレスシステム部
 システム課長
 山中 重明



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 ネットワークソリューション事業部
 ICTエンジニアリング部
 部長
 貴田 剛



ネットワーク事業統括本部
 テレネットワークス事業本部
 モバイル・海外ネットワークシステム事業部
 ネットワークソリューション部
 部長
 末吉 栄作



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 事業企画室人材開発部
 人材開発課長
 松尾 守勝



ネットワーク事業統括本部
 テレネットワークス事業本部
 社会インフラシステム事業部
 ネットワークサービス部
 部長
 岸上 和廣



ネットワーク事業統括本部
 ネットワーク事業本部
 ネットワークエンジニアリング事業部
 公共システム部
 部長
 鈴木 直暢

会社概要

商号	NECネットエスアイ株式会社
本社所在地	〒140-8620 東京都品川区東品川1-39-9
設立	1953年(昭和28年)11月26日
資本金	131億22百万円(2009年3月31日現在)
事業内容	ネットワークシステムに関する、企画・コンサルティングや設計・構築などサービスの提供、および国内300カ所以上の保守サービス拠点による24時間365日対応の保守・運用、監視サービスの提供
代表者	代表取締役執行役員社長 山本 正彦
従業員数	5,906人(2009年3月31日現在)
売上高(連結)	2,491億円(2009年3月期)
Webサイト	http://www.nesic.co.jp/