インタビュー

三洋電機のITパートナーとしての役割を担うとともに、自立化に向けた取組みを加速

開発及び運用技術、ネットワーク技術、組込みソフト技術、3D技術など、独自の強みを活かし事業拡大を目指すNTTデータ三洋システム。NTTデータの先進IT技術、ソリューションと三洋電機グループのIT化で培ったノウハウを融合し、ビジネスを展開している同社の取組みについて、菊田道夫社長にうかがった。

2003年1月、NTTデータと三洋電機の資本提携により発足

――はじめに、貴社の概要と主な事業分野についてお聞かせください。

菊田　私どもNTTデータ三洋システムは、2003年1月にNTTデータと三洋電機の資本提携により新たに出発した会社です。もともとは三洋電機の情報システムを一元的に担っていた情報システム部門が独立した会社で、ネットワークの領域、データセンターの運用、基幹系システムの開発・構築・運用、さらには製造物の中に組み込まれる組込みソフトウェアの開発を得意としていました。こういった強みに、NTTデータのシステム構築力や先進的なソリューション、また人的な支援が加わったことにより、他のSI事業者からみると羨ましくなるような幅広い分野に対する弾を持っていると思います。しかし、得意分野が広がりすぎると、限りある資本・人材が拡散し、1つ1つの分野が手薄になる危険性があります。そのため、どの分野に力を入れていくのかを絞って、メリハリをつけていくことが重要です。現在は、私どもの特徴・強みを活かし、三洋電機グループ向けには、システムの企画・設計・開発・業務運用とICTインフラの維持管理・運用、データセンターのビジネスを行う「アウトソーシング事業」を展開しています。この他、製造業をはじめとしたお客様向けに様々なソリューションを提供する「ソリューションビジネス事業」、組込みソフトウェアの開発を行う「組込み事業」、高速大容量のバックボーンをベースにブロードバンドのインターネット環境を提供する「SANNET(ISP事業)」、独自の3D技術を駆使し、三次元で物を立体表示して見せる「ビジュアルソリューション事業」の合わせて5つの分野を軸に事業展開しています。また、三洋電機はグローバルな企業ですから、私どもも上海に100％出資の現地法人を設立し、システム的な支援と、ソフトウェア開発を行っています。

組込みソフト事業に注力－戦略子会社「NTTデータ アウラ」設立

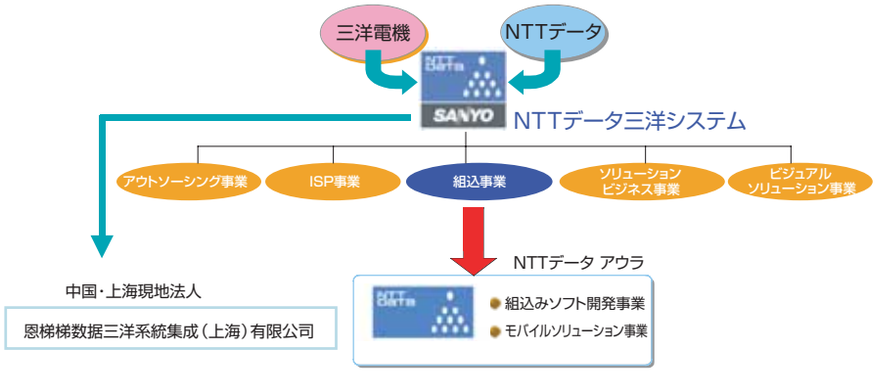
――昨年、組込みソフト開発専門の子会社を設立されましたね…。

菊田　携帯電話、家電製品、自動車をはじめ様々な製品の中にはソフトウェアが組み込まれています。一説によると、以前の銀行系オンライン

㈱NTTデータ三洋システム
代表取締役社長
菊田 道夫氏

システムと同じくらいのステップ数のソフトウェアが携帯電話の中に組み込まれているといわれています。携帯電話をはじめとする三洋電機グループ製品への組込みソフトを長年開発し続けてきたノウハウ・実績を活かすとともに、コスト競争力、品質・開発力をさらに強化すべく昨年4月、組込みソフト事業の戦略的分社を行い、100％出資の子会社「NTTデータ アウラ」を設立しました。現在は、組込みソフト開発事業に加え、携帯電話のハードウェアと携帯キャリアのサービスメニュー

の両方に精通しているという特徴を活かしたモバイルソリューション事業も行っています。また、昨年、中国において半導体、デジタル機器、自動車の車載機器の組込みソフトの開発拠点として、上海・現地法人の分公司を深圳に開設しました。今後、国内との連携も含め、活躍が大いに期待できると思っています。ただ、組込みソフトは製品の競争力確保に大きな役割を果たすものであり、それだけに、ソフトの品質確保は重要なポイントになります。また、新しい領域に参入していくためには、まず、小規模な領域で信頼を得ていくことが、組込みソフトの事業では、特に重要だと考えています。



NTTデータ三洋システムの概要

依存体質から自立体質への転換に向け業務と意識の改革を図る

――NTTデータ三洋システムとして新出発して今年で4年目ですが、特にどのような点に注力されていますか。

菊田　親会社のNTTデータと三洋電機、さらに子会社のNTTデータアウラ、そして中国現地法人というフォーメーションで、それぞれの強みを活かしたシナジーによって新しい領域を作り出していくという点では非常に恵まれた環境にあると思います。2005年4月に社長に就任して以来、対話会や社内報などを通じて社員に向けて「依存体質から自立体質へ転換しよう」と言い続けています。これは会社としてもそうですし、個々の社員が自律的に仕事を行うことも意味しています。このために、開発・運用の技術力の向上及び業務改革・意識改革に注力しており、この成果は、まだ充分とは言えませんが、順次出てきていると思います。親会社を含めて事業環境が厳しい中、2006年度は2005年度並みの売上規模を確保できそうですし、前向きに頑張っていると自己評価しています。

――三洋電機グループと、それ以外での売上比率はどれくらいですか。

菊田　だいたい売上の4分の3ぐらいが三洋電機グループの関係になります。

武器を明確にし、それをブラッシュアップするための投資を実施

――最後に、今後のビジネス展開に向けた抱負をお聞かせください。

菊田　まず一つは、我々の武器は何かということを明確にし、いかにその武器をブラッシュアップしていくかが重要です。これは2007年度だけではなく、2007年度以降を見据え、我々が本当に何を強みにして事業展開していくかを考え、人材や設備への投資が必要であれば、思い切った投資を行っていきたいと考えています。次に、三洋電機グループのITパートナーとして、積極的に行動していきたいと考えています。また、NTTデータとの関係については、今後は「ある領域に関しては任せてもらえる」だけの力をつけていきたいと思います。さらに、運用技術、ネットワーク技術、3D技術、組込みソフト開発技術といった他社にはない強みを持っています。こういった強みを武器としてブラッシュアップし、NTTデータグループの中でもユニークなポジションを確立し、三洋電機グループ以外のビジネスも拡大していきたいと考えています。

――具体的な経営目標は…。

菊田　2007年度は、今後の継続的な事業の発展に向け、内部の基盤を充実させることを主眼に取り組んでいきます。競争力を高めるために必要となる投資を積極的に行い、自らを強くしていく年にしていきたいと考えています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）