

インタビュー part2

地域会社と連携し、 全国型の公共地域ビジネスを推進

NTTデータ本体と地域会社の連携による全国型の公共地域ビジネスをドライブする戦略組織として本年5月に設立された「公共地域ビジネス推進室」。主要ミッションと最近の取り組み状況について、臼井紳一室長にうかがった。

公共地域ビジネスの全国展開を ドライブする戦略組織を設置

——本年5月、公共地域ビジネス推進室が設立されましたが、その背景・狙いからお聞かせください。

臼井 NTTデータグループの公共分野において、地方自治体を中心とした地域ビジネスのシェアは相対的に低いというのが現状です。また、今後は中央が政策を立案し、展開は地域というビジネスが増えることが予想されます。この環境変化をビジネスチャンスとして捉え、地方自治体をはじめとする地域のお客様のニーズに応え、シェアのさらなる拡大を図るため、地域ビジネスにかかわるNTTデータ本体の関係者（本部長、BU長クラス）と地域会社の社長、公共部門の責任者から構成される検討会（全国公共連絡会）を昨年8月に立ち上げました。これまで、NTTデータ本体と地域会社は、それぞれの戦略に基づいて事業を展開していたため、NTTデータグループ全体としてのシナジーを十分に発揮することができませんでした。そこで、NTTデータ本体と地域会社が連携して取り組むことが急務と思われる領域（ドメイン）を選定し、

昨年度はワーキンググループを編成して、取り組みの方向付けを中心に活動してきました。その結果、当該ドメインについてのNTTデータ本体と地域会社の戦略共有、取り組みに向けた役割分担の明確化、市場規模や目標事業規模を共有でき、次年度へ向けた取り組みの方向性が明確になったという点では大きな成果がありました。しかし、公共分野全体の観点で地域ビジネスの推進に取り組むための全体戦略策定までには至りませんでした。そこで、NTTデータグループにおける公共地域ビジネスの全体戦略を策定し、攻めのビジネスをドライブする組織として本年5月1日に「公共地域ビジネス推進室」を立ち上げました。

4つのドメインについての全国型公共地域ビジネスを加速

——公共地域ビジネス推進室の主なミ

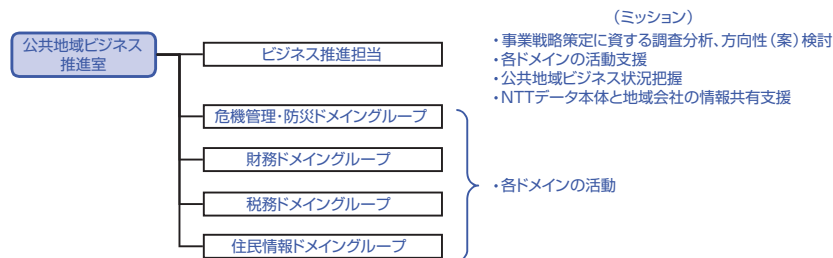


図1 公共地域ビジネス推進室の体制



(株)NTTデータ
公共地域ビジネス推進室長
臼井 紳一氏

ッションと体制についてお聞かせください。

臼井 主なミッションとしては、①公共地域ビジネスの将来の事業戦略策定、②各ドメインの活動支援、③NTTデータ本体と地域会社間の情報共有支援、④グループ経営企画本部と連携した公共地域分野の事業状況把握の4つがあげられます。推進室の体制は、図1に示すように、直近の取り組みが急務と思われる「危機管理・防災」「財務」「税務」「住民情報」の4つのドメイングループと、

公共地域ビジネスの全体戦略策定、NTTデータ本体と地域会社の情報共有支援などを行うビジネス推進担当からなっています。

——財務を除く各ドメインの具体的な活動については、後続の頁でご紹介いたしますが、取組みのポイントをお聞かせください。

臼井 NTTデータグループとして、既に市場での実績があるドメインについてはさらなるシェア拡大、今後実績を伸ばしていくドメインについては戦う市場、環境を変えていこうというのがポイントです。例えば、住民情報分野では、SOAの考えに基づき柔軟な行政サービスを支える連携共通基盤について、川崎市での構築実績をベースにパッケージ化し、連携基盤「GRANPIATT™」として、全国の地方自治体を対象に販売を開始しています。これはNTTデータグループならではの強みが活かせる取組みです。また、税務の分野では、国税・地方税のワンストップ化、納税者向けコンテンツ

提供等、税に関する情報の流れを一元化して、税情報プラットフォーム「Bizplat™」を構築し、社会インフラとして提供していく取組みを行っています。

ドメインの活動に加えて、今後は省庁再編や道州制の導入をはじめとした市場の変化を見据え、次期中期（平成22年～24年）をターゲットとしたNTTデータグループの公共地域ビジネスの全体戦略策定、すなわち「ランドデザイン策定」にも注力していきます。また、ランドデザインの策定を通して今後新たに取組んでいくべきドメインの発掘なども行っていきたいと思っています。

例えば危機管理・防災システムと救急システムの連携など、今後、自治体と医療分野の連携を強めることにより実現可能なビジネスもあると考えています。そのため7月に発足する「ヘルスケアシステム事業本部」や、第一公共システム事業本部内の「eコミュニティ推進BU及び開発BU」等をはじめとして、関係部門

間の連携にも積極的に取り組んでいく考えです。

NTTデータ本体と地域会社が一体となって取り組めるような「求心力のあるランドデザインを描くこと」が私の使命だと思っています。

NTTデータグループ全体の売上の10%までビジネス拡大へ

——ランドデザインの完成時期はいつごろを予定していますか。

臼井 12月頃から次年度以降の事業計画策定が始まります。そこにランドデザインをビルドインできるようにしたいと考えています。

——最後に、将来の数値目標をお聞かせください。

臼井 前中期にグループ売上高1兆円を達成しましたので、次期中期では公共地域ビジネスがNTTデータグループ全体の売上高の10%を占める位置づけになるよう、規模を拡大することをイメージしています。

——本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長 河西義人）

NTTデータグループらしさを活かした公共地域ビジネスを展開

NTTデータグループの公共地域ビジネスは、他のベンダと比べて強い分野もあれば、弱い分野もあります。「この分野であればNTTデータだよな」といわれるものを少しでも増やしていきたいと思っています。個別システムの受注も大事ですが、それよりも連携共通基盤のような社会インフラとなり得るプラットフォームなど、NTTデータグループらしさを活かした公共地域ビジネスを展開すること、すなわち「社会インフラへの貢献」がNTTデータのレゾナントル（存在価値）であり、そのビジネスを加速するために「公共地域ビジネス推進室」があると思っています。



（株）NTTデータ
公共地域ビジネス推進室 課長
脇坂 陽子氏