

インタビュー

新たな飛躍に向け、 「4つの強化+2つの推進」 施策を展開

2003年7月の創立から4年、基盤構築期を経て拡大成長期を迎えたNTTデータ関西。“見える化”、“選択と集中”、“アライアンス”をキーワードに、【4つの強化+2つの推進】施策の展開で、ITを通して地域に貢献できる「関西No.1 SIer」を目指す同社の取り組み状況について、佐々木康志代表取締役社長にうかがった。

平成19年度以降は新たな 飛躍を目指す拡大成長期

——2003年7月の会社創立から丸4年ですが、最近の状況からお聞かせください。
佐々木 この4年間で総括しますと、一言でいえば“基盤づくり”の期間であったといえます。つまり、ITを通して地域に貢献するという関西地域のSIerとしてのミッション達成に向け一步一步前進し、営業利益をしっかりと確保できる体質を作りあげてきたということです。また、NTTデータ西日本支社、NTTデータ関西テクシス、関西NTTデータ通信システムズという3つの文化の一体化に向けて、品質保証や事業運営の仕組みを整えるなど、大変な努力を重ねてきた期間ではなかったかと思います。昨年のプライバシーマーク認定取得に続き、本年2月にはISO9001認証を取得し、今年にはISO27001 (ISMS) 認証取得にチャレンジするなど、品質保証体制がかなり強化されました。さらに、昨年4月には業種・業態にとらわれない商

品企画・販売展開を行う「クロスビジネス推進部」の設置等、新規ビジネスへの挑戦を公にするなど、会社としての基盤は徐々に構築されつつあります。また、昨年度はNTTデータグループの前中期経営計画の最終年度でありましたが、売上高1兆449億円、営業利益902億円の業績実現に私どもも貢献できたと思っています。

こうした状況を踏まえ、平成19年度以降は、新たな飛躍を目指す段階、拡大成長期を迎えたと捉えています。これまで作り上げた基盤の上に、さらなる付加価値と競争力を構築し、お客様に一層ご満足頂けるシステムを提供していきたいと考えています。

新たな飛躍に向けて、 解決すべき課題の把握に注力

——社長に就任されたのは昨年6月ですから、実際にご自身のお考えを前面に打ち出されるのは今年度からだと思えますが、新たな飛躍に向けた現状での課題をどのように捉えていますか。

佐々木 昨年いっぱい、周辺状況も含め現状把握を最優先に活動してき



(株)NTTデータ関西
代表取締役社長
佐々木 康志氏

ました。その結果、次のような大きな課題があることが分かりました。一つは、日本のGDPの16%、人口16%という大商圏—これはカナダ、スペインのGDP規模に匹敵します—という当社にとっては申し分のないマーケットがあるにもかかわらず、当社としてこの数年間、際立った事業の伸びがないという点です。新たな飛躍のためには、これまでとは違った工夫をし、事業拡大を図ることの必要性を痛感しました。もう一つは、成長の阻害要因になっていると思われる点が2点ありました。一つは人材育成を含む人事関係です。ITスキル標準 (ITSS) に対応したキャリア開発や配置、能力開発、評価、処遇の人事サイクルを回す仕組みが不足していると思いました。二つ目は、営業や品質保証の仕組み及び社内情報インフラの整備が不十分という点です。その他、採用を含めたりソース計画の課題、広報活動を含め

た社外へのアピール活動不足の課題等があげられます。

拡大成長に向け、「4つの強化+2つの推進」施策を展開

—そういった課題解決を含め、拡大成長に向け具体的にどのような施策を展開されていますか。

佐々木 NTTデータグループ及びNTTデータ関西の目標を実現する中期経営計画の基本方針として、「4つの強化+2つの推進」を掲げています(図1参照)。4つの強化策の第一が、新たな人事制度を含めた「人財育成強化」です。専門性(ITSS等)を有した市場価値の高い人財を基本とし、かつ例えば開発+営業、企画+広報+総務といったようにダブル・トリプルスキルを保有する人財の育成を目指しています。そのために、NTTデータグループの人事・人財マネジメントに連動した、採用から退職までの仕組みづくりを行います。2番目が「営業力の強化」であり、①マーケット・業界の動向、顧客情報の共有、アカウントプラン作成による顧客リレーションの充実をはじめとする営業情報の整理・活用、②新たなビジネスの創出の2つの施策を展開しています。3番目が「SI競争力強化」であり、①プロジェクトマネジメント力強化、②現場品質力強化、③各種指標・管理手法整備による生産性の向上の3つの施策からなっています。特に、プロジェクトマネジメント力向上施策の一つとして、PM社内資格制度を導入し、今年度20名以上の資格取得を目指して

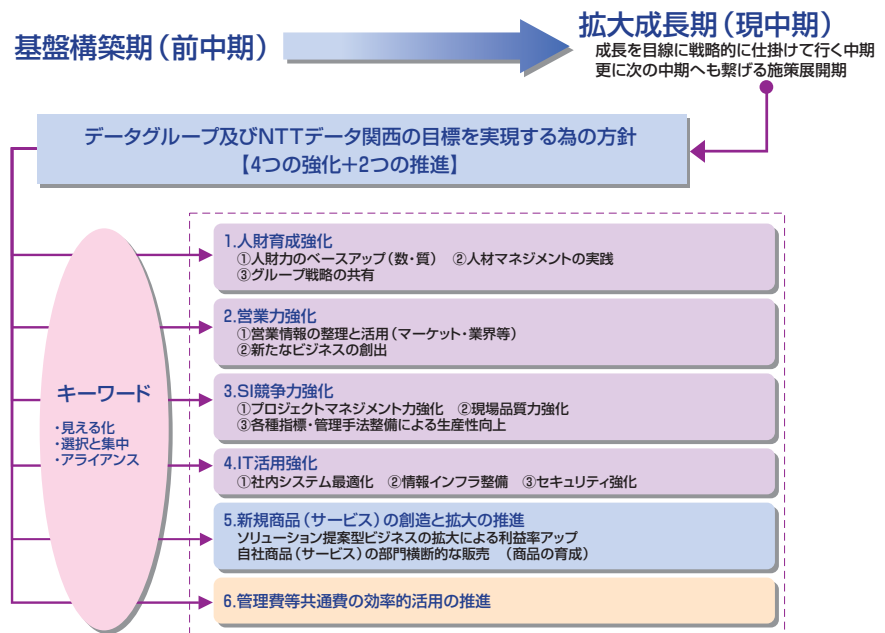


図1 平成19年度及び中期経営全社方針

います。また、開発の方法論、特に上流工程の方法論についての標準化を図りたいと考えています。4番目が「IT活用強化」で、①社内システムの最適化、②情報インフラ整備、③セキュリティ強化の3つの施策を展開しています。展開にあたっては、NTTデータグループシステムを最大限活用することを基本に、中期経営以降の施策展開もにらんで戦略的な補完を行います。

そして、従来から取り組んできた「新商品(サービス)の創造と拡大の推進」「管理費等共通費の効率的活用の推進」の2つの施策を継続して推進しています。

—施策展開のポイントをお聞かせください。

佐々木 6つの施策をこの3年間で確実に展開していきますが、その際、重要なキーワードとして、“見える

化”“選択と集中”“アライアンス”を掲げ、あらゆる場面でこの3つの視点を軸に展開していきます。

市場の成長と競争に負けないため 研究開発投資も積極的に実施

—最後に今後の抱負をお聞かせください。

佐々木 売上、利益を確実に向上させ、平成21年度の営業利益率5%を目指すことは、NTTデータグループ地域社会の必達目標です。と同時に、私は将来の発展のために、今年度は研究開発投資枠を設けました。市場の成長や競争に負けないような成長施策を積極的に展開していきます、将来にわたり様々な形で地域貢献ができる企業であり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)