

<インタビュー>

IP系技術者の早期育成と 業容拡大の拡大基調への再生を

昨年7月、グループの統括会社から事業会社へと生まれ変わってから1年を経過した新生NTTネオメイト。新体制の“初代社長”として、3つの経営ミッションを基軸に同社を牽引してきた高江洲文雄社長に、初年度の総括と、それを踏まえた19年度の取り組みについてうかがった。

初年度は、ますますの成果 19年度は真価が問われる年

——統括会社から事業会社に移行し1年が経過しました。新生NTTネオメイトの1年を振り返って、どのような感想をお持ちですか。

高江洲 新生NTTネオメイト発足にあたり、3つのミッション（NTT西日本グループの現場力の向上、ネットワーク系設備の構築～運用・保守の一元化、ITソリューションビジネスの推進による業容拡大）を掲げ、スタートしました。ミッションの遂行にあたり、私がおもっても心がけたことは、「事業の継続性」です。つまり、これまでのNTTネオメイトグループにおける事業の拡大基調をいかに継承していくか、ということです。そのためには、受託事業の更なる効率化による生産性向上を図るとともに、一層の業容拡大に努めなければなりません。これまでNTTネオメイトグループの業容拡大を牽引してきた販売部隊の大半がNTT西日本の地域会社へ移行し、NTTネオメイト商材に対する販売の意識も変化したこと

から、業容拡大の面においては、若干の停滞感を否めない状況でした。しかしながら、業務BPRや光の直営工事を通じたKAIZEN活動の推進など、受託事業における効率化施策を推進してきた結果、利益目標（14億円）を達成するとともに、NGN時代を担う技術者の育成など諸施策においてますますの成果を上げられたことから、概ね合格ではないかと考えています。

——3つのミッションの遂行における手ごたえをお聞かせください。

高江洲 NTT西日本グループの現場力の向上については、KAIZEN活動を通じた組織の活性化と業務の効率化を図る観点で取り組んでおり、これまでの設備系中心の取り組みを共通系・営業系にも拡大するなど、一歩一歩着実に実績を積み重ねています。昨年度のKAIZEN提案件数は約13,000件であり、大きな運動論として現場に根付くとともに、現場力向上による生産性の拡大で、工事の内製化も加速し、限られたリソースの有効活用が図られています。

ネットワーク系設備の構築～運



(株)NTTネオメイト
代表取締役社長 高江洲 文雄氏

用・保守の一元化については、設計から施工・接続・検査等を一元的に実施する体制を、エンジニアリングセンターの中心機能として確立しました。また、ネットワーク系設備のオペレーションという点において、昨年発生したひかり電話のトラブルは、良い教訓となりました。これまでの固定電話は、100年以上かけて積み上げてきた経験があり、状態監視の方法、障害時の対応方法が把握できています。ところが、IP系ネットワークのトラブルはあまり経験が無く、異常輻輳の緩和策など、これまでの経験則を活かすことができ

ず、不具合等への即応も困難を極めました。しかし、これからの基本はNGNであり、NGNの基本技術に強い高度IP系技術者の早期育成に向け、積極的に取り組んでいます。

業容拡大事業については、販売部隊をはじめとした人材の多くがNTT西日本の地域会社に移行したことから、地域会社との新しい販売フォーメーションを構築し、積極的な取組みを進めてきましたが、想定範囲内とは言え、数値面で振るわなかったということです。この一年の取組みを通じ、反省点、課題等も見えてきましたので、今年度の施策を遂行する中で、改善していきたいと考えています。

今年度は、3つのミッションを引き続き着実に遂行し、結果を数字で示さなければならない真価が問われる年だと認識しています。

19年度は「人材育成元年」 IP系技術者の早期育成に注力

——IP系技術者の育成について、今年度どのような施策を推進していくお考えですか。

高江洲 今年度は「人材育成元年」と位置づけており、年度当初よりNGN時代を担う高度IP系技術者の育成に取り組んでいます。この7月からは、設備構築、運用・保守等IP系業務の中核を担う人材の早期育成と、従来の電話系サービスの安定的維持に向け、NTT西日本エリアの6ブロックに「テクノカレッジ」を順次開校し、実践的技術者の育成・強化を図ることとしており、す

で九州と関西で「テクノカレッジ」が始動しています。平成22年度末までに、現在の約4倍となる2,400人の高度IP系技術者の育成を目指しています。

また、アクセス系光技術者のプロを育成する「光プロフェッショナルカレッジ」を本年4月に設立しました。テクニカルスキルのみならず、技術者魂としての直感力・応用力を兼ね備えた技術者育成に取り組んでおり、7月現在で1期生12名が技術の修得に励んでいます。

業容拡大事業の停滞感を払拭し、 右肩成長の拡大基調に

——業容拡大事業における今年度の重点ポイントをお聞かせください。

高江洲 業容拡大事業については、前述のように、若干の停滞感があるため、営業チャネルの拡大を含めたビジネスモデルの抜本的な見直しを行い、右肩成長の拡大基調へと再生し、NTT西日本グループの更なる収益拡大に貢献できる事業にしていくことが最大のポイントです。

具体的な取組みとしては、サービス開発を含めた更なる営業体制の強化に向け、7月より、これまでの事業部制からアカウント中心のチャネル別営業体制へと変革しました。販売部隊がNTT西日本の地域会社へ移行した現在、地域会社はもとより、通建会社など多くの方々との連携によるパートナービジネスを中心とした営業チャネルの拡大が大きなポイントになります。

また、NTTネオメイトのコアコ

ンピタンスである「メンテナンス」や「技術サポート」を組み合わせ、単なる物品販売ではなく、メンテナンスも含めた“サービス”を提供する「サービサイジング」という考え方を基軸にビジネスを展開しています。NTTネオメイトはリモートサポートを行う技術を持っています。そういう技術をうまく活用すれば、お客様に「安心・安全」を低価格で提供することができます。より多くのお客様と直接対話する、お客様と持続的な関係を築くことができる「サービサイジング」を指向したビジネスを積極的に進め、業容拡大を図っていきたくと考えています。

——最後に、今年度の目標をお聞かせください。

高江洲 昨年度の240億円から、今年度は300億円までビジネスを拡大するよう激を飛ばしています。従来からのITソリューションビジネスはもちろんのこと、今年度に入り、光の普及に貢献できる「ひかりモバイルmyPC」や「PLCサービス」、「WEBCALLING」など、お客様を起点にした新しいサービスを順次提供していますので、目標達成は十分に可能だと考えています。これからも、NGNを見据えた本格的な光ブロードバンド時代における多様化・複雑化するお客様ニーズに柔軟にお応えできる「安心・安全」で「快適」なサービスの開発・提供に取り組んでいきます。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)