

## NTTデータ法人分野における「変革パートナー」への取組み

## インタビュー

## グループシナジーの創出と 変革マインドの醸成が成長の鍵

NTTデータの法人分野では、「本格的なグループ経営」「本格的なグローバル経営」の時代を迎え、グループシナジーの創出により経営の質的向上を目指している。変革パートナーとして、顧客企業の変革を支援するNTTデータ法人分野における最近の取組みについて、荒田和之取締役常務執行役員にお話をうかがった。



(株)NTTデータ 取締役常務執行役員  
法人分野担当  
荒田 和之氏

### 下期からはグループ会社の売上高が法人単独を上回る

—はじめに、全社中期経営の折返し地点を迎えましたが、主要なポジションを占める法人分野におけるビジネスの状況からお聞かせください。

**荒田** NTTデータの法人分野においては「本格的なグループ経営」「本格的なグローバル経営」の時代を迎えています。グループ経営の観点では、2008年度下期からは、法人分野のグループ会社の売上高が単独売上高よりも多くなる見込みです。売上規模も4000億円を超えるところまできています。法人分野のグループ社員数は、海外を含めると1万人を超えました。

景気の先行きが懸念される中、上期は大きな影響を受けませんでしたが、IT業界は景気遅効性の傾向があるため、下期は上期の延長線上にはないと考えています。

これからは、特にグループのパワーをどう結集するかがますます重要になっていきます。

### 変革パートナーとしてコンサル力を強化400人体制に

—グループブランド戦略である“変革パートナー”に向け、現在どんな点に注力されていますか。

**荒田** NTTデータは本年9月、グループのブランド戦略を新たに策定しました。グループをあげてお客様の変革を実現する「変革パートナー」への取組みを加速するため、『変える力を、ともに生み出す。NTT DATAグループ』というブランドメッセージを打ち出しました。

私は、お客様の「変革パートナー」として、一番の原動力となるのはコンサルティング力であると考えています。そのため、本年4月新たに「法人コンサルティング&マーケティング本部」を設置し、コンサルティングビジネスの強化に努めてきました。現在は、この新組織とグループ会社のザカティコンサルティングおよびNTTデータ・ビジネスコンサルティングの3つの組織を中心に、約400人のコンサルタントが活躍しています。私どもはコンサルティングをシステム開発の前段（上流

工程)のサービスではなく、コンサルティングサービスの拡充を通して、お客様とともに企業変革を推進する一貫したサービスと位置づけています。

### “つくらない”開発、ソリューションの体系化に注力

—“つくらない開発”とはどんなものなのでしょうか。

**荒田** 経営環境が変化するサイクルが短くなることに景気の減速が加わり、短納期／低コスト化へのご要望が強くなっています。全社的にも3本の矢（サービス、SI、ソフトウェア）を核にした事業展開に注力していますが、今後は「いかにつくらないか」「いいものをいかに組み合わせるか」といったことが鍵になると考えています。

“つくらない”ということは、自ずと高品質／短納期／低コスト化につながります。私どもはこうしたお客様のニーズにお応えするため、グループ内外の様々な有力ソリュー

ションを体系化したソリューションスイートBiz J™（ビズインテグラル）を、この10月より提供開始しました。

——Biz J™の主要ターゲットは…。

**荒田** 年商500億円～2000億円のお客様を意識しております。Biz J™は、提案型営業の有力な武器となるソリューションスイートで、商品営業になりがちな営業のスタイルから転換することも意図しています。

イントラマートを中核に据えており、NTTデータグループだけでなく、NTTグループの法人向けビジネスでも広く活用していただきたいですね。

——大企業向けERPの取り組みについてはいかがですか。

**荒田** ERPビジネスについては、SAP、Oracleを中心に多様な業種のお客様に導入実績があり、SEやテンプレート群は充実してきています。また、来年1月に日本総研ソリューションズが私どもの仲間に加わりますが、そうすると、NTTデータグループは多数のライセンスホルダを擁するSAPビジネスのトップ集団に位置どることになります。

## 日系企業のグローバル化への対応を加速

——本格的なグローバル経営の時代ということで、日系企業のグローバル化への対応を加速されているようですね…。

**荒田** 大手製造業を中心として、

グローバルビジネスを展開する日系企業のIT支援が課題となっています。私どもは、北米、欧州、東南アジア・中国の3極に拠点を構え、グループの総力を結集してお客様のサポートを行っています。法人

分野における海外売上高比率は2割に近づいてきていますから、まさに本格的なグローバル経営時代に入ったと考えています。

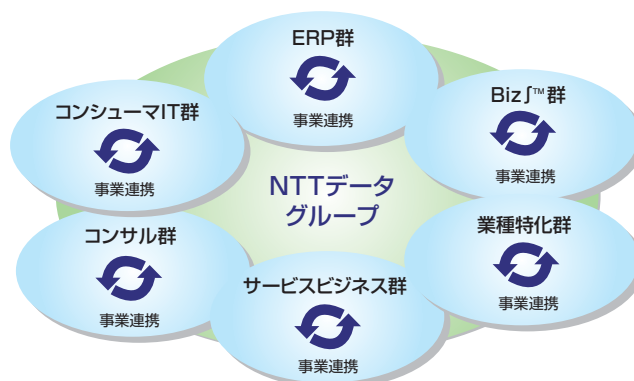
また、こうした取組みに加え、逆に海外の優れたソリューションの日本市場への展開にも力を入れています。例えば、私どもが受注した東京工業品取引所の次期システムに、OMX社（スウェーデン）のパッケージを採用していますが、これはその代表的な例です。itelligence AGやCirquentの優れたソリューションを持ち込むことも選択肢です。私は、ビジネスの双方向性を確立することが、真のグローバル化への取組みだと考えています。

## グループ会社間の連携と変革マインドの醸成が課題

——最後に、コンシューマIT（組込みソフト）などにもチャレンジしていますが、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

**荒田** 組織の活性化には、新陳代謝が不可欠です。そのためには常に

得意分野ごとに数社が「群」=ノウハウ集団を形成し、ビジネス連携することによりシナジーを拡大していく。



グループ経営の本格化に向けた方向性

社員一人ひとりが新しいことに取り組むことが重要です。

コンシューマITと称する組込みソフトウェアの分野もその一つです。資本提携によりNTTデータMSEが仲間入りしましたが、携帯電話、自動車、情報家電など、所謂コンシューマITのビジネスは、今後も拡大する領域です。

一方、冒頭お話ししたように、本格的なグループ経営の時代に突入しました。グループのシナジーなくして成長はないと考えています。それぞれの得意分野ごとにグループの連携を強化していきます。これを推進するにあたっては、国内外のグループ会社間の“カルチャーミックス”による社員の変革マインドの醸成が重要です。資本提携・業務提携により仲間を増やし、変革マインドを共有することで、さらに大きく飛躍することができると考えています。

——本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長 河西義人）