

インタビュー

一般市場拡大に向けコンサル力を強化し、Slerからサービスインテグレータへの変革を図る

通信・情報・モバイルの3領域に加え新たにSI & NI*ソリューション事業グループを新設するなど、企業向けソリューションの展開に注力するNTTソフトウェア。一般市場拡大に向けた同社の成長戦略について、伊土誠一社長にうかがった。

上期の業績は昨年を上回る 通期で1割以上のアップが目標

—はじめに、周辺環境を含め最近のビジネスの状況からお聞かせください。

伊土 サプライズ問題に端を発した国際的な金融危機は、今後私どものビジネスにも大きな影響を及ぼすことが懸念されますが、上期の状況を見る限りまだ影響は出ていません。私どもの上期の業績は昨年を上回っています。特に、一般市場での売上は好調です。しかし、これから国内の景気が後退すれば、売上と利益に影響が出てくると思っています。それは、お客様が不要不急なシステムの開発を抑えると同時に、戦略的なシステムに絞ったICT投資においても、単金抑制圧力が強まるという心配です。ここ数年、私どもの主要なお客様であるNTTグループのビジネスが必ずしも拡大基調になかったこともあって、単金抑制圧力に対する免疫力は多少あると思っています（笑）。今年度の売上は、前年比10%以上アップを目標にしているため、下期の状況を勘案すると、相当頑張らないと目標達成は難しいと考えています。また、利益につき

ましては、前述したように単金抑制圧力が強いことから、目標達成は簡単ではないと思っています。

第4事業グループの新設で、 ソリューションビジネスを拡大

—本年6月、通信・情報・モバイルの3領域に加え、第4の柱としてSI&NIソリューション事業グループを新設されましたが、この事業グループ体制の見直しの狙いをお聞かせください。

伊土 これまで通信・情報・モバイルの3本柱を軸に3方向に事業展開してきました。しかし、今後会社が成長するには、一般市場の拡大が鍵であり、いかにお客様に付加価値が高いソリューションを提供するかにかかっていると考えています。そのためには、それぞれの領域だけでなく、3本の柱を連携することによりシナジー効果を出したソリューションを提供していくことが重要で、6月に第4の事業グループとしてSI&NIソリューション事業グループを新設しました。新事業グループでは、ユビキタスなワークスタイルや企業活動などを支援するため、動態情報管理やオープンソースソフト



NTTソフトウェア(株)
代表取締役社長
伊土 誠一氏

ウェア（OSS）などの新しい技術と、これまで培ってきたシステム構築力を活かし、通信・情報・モバイルを統合した様々なソリューションの提供を目指しています。景気が後退局面にある時こそ、他社にはない特徴を前面に打ち出していくことが重要だと思っています。

—統合ソリューションとして、どんなものがあげられますか。

伊土 例えば、NTTソフトウェア独自のモバイルセントレックスソリューションである「ProgOffice」とアプリケーションソフトを組み合わせ

せ、モバイルによるビジネス活動の効率化を実現する統合ソリューションや、RFIDやGPSを活用して取得した位置情報と企業の情報システムを連携させたユビキタスソリューションなどがあげられます。

コンサル力を強化し、サービスインテグレータへの変革を図る

——最近特に注力されている点としてどんなことがありますか。

伊土 一般市場での売上拡大については、数年前から声を大にして言い続け、それなりの施策も展開してきました。その結果、今年度の一般市場の売上は前年度比で1.5倍程度になりそうです。

今後、一般市場の売上拡大に向け、第一に注力しているのは、お客様への提案力の強化です。今年度はコンサルティング要員を約3倍に増強し、お客様が抱える課題の解決支援に取り組んで、今は来年度以降に向けた仕込みの段階です。

第二に、SaaS (Software as a Service) やPaaS (Platform as a Service) などのサービスが拡大すると考え、この周辺技術とソリューション分野の開拓に注力しています。これはお客様のICT投資のROIを大幅に向上できるサービスで、お客様の要望にタイムリーかつ低コストで対応できます。

第三はコンサルとも関係しますが、お客様が要望するシステムを構築するシステムインテグレータから、お客様の経営の視点で考え、お



多くの来場者で賑わった「NTT SOFT Solution Fair 2008」の展示会場

お客様の企業活動・サービスの価値向上につながるトータルなICTソリューションを提案するサービスインテグレータへ自らを変革することです。基幹業務はもちろん、現場やサプライチェーンのリアルタイム情報を「見える化」するなど、企業活動全体の支援を目指します。

——一般市場の拡大という観点で、貴社ならではの強みは・・・。

伊土 お客様からは信頼できる会社であることを評価していただいています。“ちゃんとしたものを開発してくれる”“高品質のシステムを、納期を守って構築してくれる”という声が非常に多いですね。しかし、これだけでは一般市場での売上拡大を目指すには弱いということで、前述した第4の事業グループを新設しました。通信・情報・モバイルのシナジーに加え、NTT研究所の優れた技術を組み合わせることで、競争力があるソリューションを創出・提供することが、他社にない強みでできていると考えています。

永続的に成長し続ける会社にするための仕組み作りを加速

——最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

伊土 私の使命は、永続的に成長し続ける会社にするための仕組み作りをすることだと思っています。このための具体策の1つは人材育成であり、NTTソフトウェアだけでなく協力会社の社員を含めた人材育成を強化していきたいと考えています。2つ目は、拡大再生産に結びつくような領域への積極的な投資です。

3つ目は、現状に満足せず、さらなる向上を目指すカイゼンマインドの醸成です。会社成長の原動力は、社員力です。4つ目は、ワークライフバランスを考慮した働きやすい会社にすることです。この4つの施策により、成長し続ける会社の基礎を築くつもりです。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)

※ SI&NI：システム・インテグレーション&ネットワーク・インテグレーション