特集 “Integrated-Value Provider”としてソリューション事業を加速する
NTT-ATアプリケーションソリューション事業本部の取組み

インタビュー

積極的な商品化投資に加え パートナー戦略を強化し、ビジネス拡大を目指す

NTTアドバンステクノロジ（以下、NTT-AT）における一般市場拡大の鍵を握るとされるアプリケーションソリューション事業本部。アプライアンス製品やシステムの開発からアウトソーシングまで、幅広いアプリケーションソリューションビジネスを展開する同本部の最近の取組みについて、本部長である安原隆一常務取締役にうかがった。

NTTアドバンステクノロジ㈱
常務取締役
アプリケーションソリューション事業本部長
安原 隆一氏

先端技術をベースとする ソリューションビジネスを推進

――NTTは昨年、「ブロードバンド・ユビキタスサービスの本格展開で、サービス創造グループを目指す」新中期経営戦略を発表されました。研究所系中核子会社として、貴社の果たす役割も非常に大きいかと思います。はじめに、アプリケーションソリューション事業本部（SA本）様の概要と主要ミッションについてお聞かせください。

安原　ユビキタスやブロードバンドといったネットワークインフラの変革は、生活のさまざまなシーンにまで行き届き、人々のライフスタイルや企業のビジネススタイルを大きく変えていく可能性を秘めています。このような中、NTT-ATは、「技術を活かして社会のお役に立つこと」をコンセプトに、NTT研究所を中心とした先進的な技術を使いやすい形にしてお客様のもとへお届けすることを使命に事業を展開しています。言い換えれば、技術をお客様のお役に立つ付加価値に変換してご提供する“Integrated-Value Provider”として、お客様の多岐にわたる経営課題の解決や様々なご要望に確実にお応えし続けたいと考えています。

弊社は、お客様から見て分かりやすい組織区分・体制として、インフラ系事業、ソリューション系事業、プロダクトセールス系事業の3つの組織区分による事業本部制をとっています。私どもSA本は、NIを推進するネットワークソリューション事業本部とともに、ソリューションビジネスを推進する組織です。SA本は、先進的なNTT研究所技術の研究開発受託を通じて蓄積した、映像や音声、日本語処理といったメディア技術とWWW系アプリケーション構築技術をコア技術として有する技術者集団です。さらに品質マネジメントシステム（QMS:Quality Management System）はISO9001の認定を受けており、大規模な業務システムの構築まで手掛けるシステムインテグレーション力を有しています。これらの特長を活かし、先進的なNTT研究所の技術を基に、お客様に高品質、高度なシステムインテグレーションやソフトウェア開発・販売を通して、企業や自治体などお客様の抱える多岐にわたる課題の解決や、技術革新への対応を図るのが私どもの役割と考えています。

一般市場が約4割、本部売上は全体売上の約20％を占める

――景気の悪化が叫ばれていますが、市場環境を含めたビジネスの状況をお聞かせください。

安原　サブプライム問題に端を発した世界的な金融不安によって世界大恐慌以来の大不況が世界中を襲っている状況と認識しています。国内の金融機関のダメージは少ないようですが、急激な円高と世界的な消費減衰により、輸出産業である自動車やエレクトロニクス産業の業績悪化

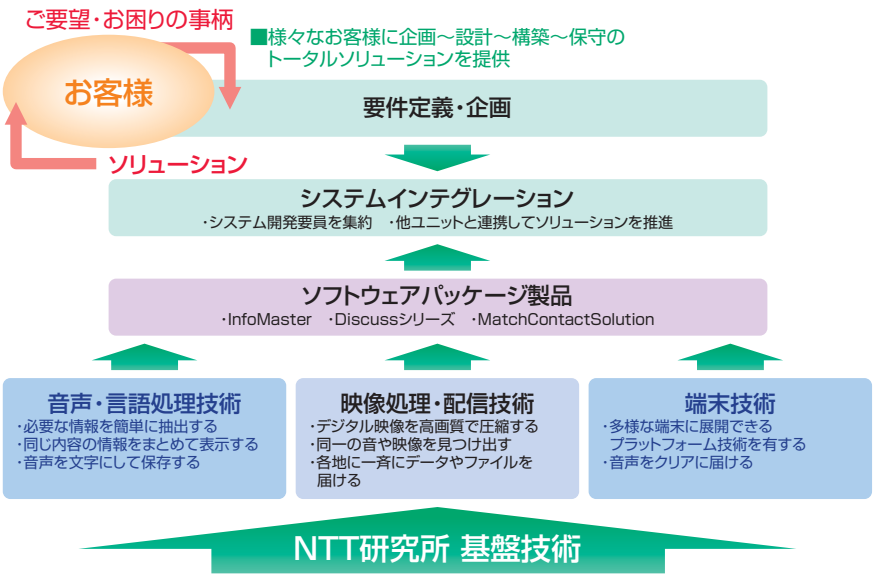

図１　アプリケーションソリューション事業本部のコアコンピタンスと役割

が大きな問題になっています。一方、私どもの主要なお客様は内需中心の産業ですが、このまま国内景気の悪化が進んでいけば、今後影響が少なからず出てくるものと思います。しかし、IT業界は2000年にインターネットバブル崩壊という未曾有の不況を経験しており、シリコンバレーも当時に比べれば現在の状況は悲観的ではないという声が多いようです。また、現在IT業界の繁栄を支えているWeb2.0は、このインターネットバブル崩壊で苦しんでいた頃にシリコンバレーで芽生えた技術やビジネスを育てたものです。IT業界には、危機をチャンスと捉え、新たなビジネスを生み出していくフロンティアスピリット溢れるバイタリティのある人物が多いと思います。

――一般市場の拡大という観点で、SA本は重要なポーションを占めていますね・・・・。

安原　そうです。一般市場をいかに拡大していくかが私どもの使命でもあり、大きな課題です。

SA本のビジネスの現況は、ベースロードとしてはNTT研究所が多いものの、NTT事業会社様経由、さらにはパートナーを通して私どものソリューションを一般市場に展開するケースが増えており、その比率は約４割となっています。事業規模は、会社全体の売上の約20％を占めています。

６つのビジネスユニットで構成

――アプライアンス製品の開発からアウトソーシングまで非常に幅広いソリューションビジネスを展開されていますが、本部内構成についてお聞かせください。

安原　SA本はメディア技術、通信技術とシステム開発力をコアコンピタンスに、コンサル、設計から開発、保守まで手掛けていますが、本部内の組織は企画部門等のスタッフ部門とプロフィットセンター組織である６つのビジネスユニットから構成されています。６つのビジネスユニットは、メディア系のコア技術をベースにシステム開発を行う３つのユニット、ソフトウェアパッケージ製品の販売から保守まで行うユニット、システム開発技術を元に汎用的なシステム開発を行うユニット、NTT研究所の情報システムや広報関係のアウトソーシングを行うユニットからなっています。

まず、３つのコア技術系のユニットには、音声処理技術や日本語処理技術をコアコンピタンスとして有する音声＆言語ビジネスユニット、映像符号化や配信技術をコアコンピタンスとして有するコンテンツ流通ビジネスユニット、エコーキャンセラから情報家電まで端末関連技術をコアコンピタンスとして有する情報機器テクノロジセンタがあります。さらに、ソフトウェアパッケージ製品の販売から保守まで行うユニットであるソフトウェアパッケージビジネスユニットまでの４つのビジネスユニットがそれぞれのコア技術や商品、サービスを推進していく役割を担っています。

一方、アプリケーションSIビジネスユニットは、システム開発要員を集約し、大規模かつ各種のスキルを要する大型案件の受注を可能とするユニットです。システムインテグレーション案件について、他ユニットと連携してソリューションを展開

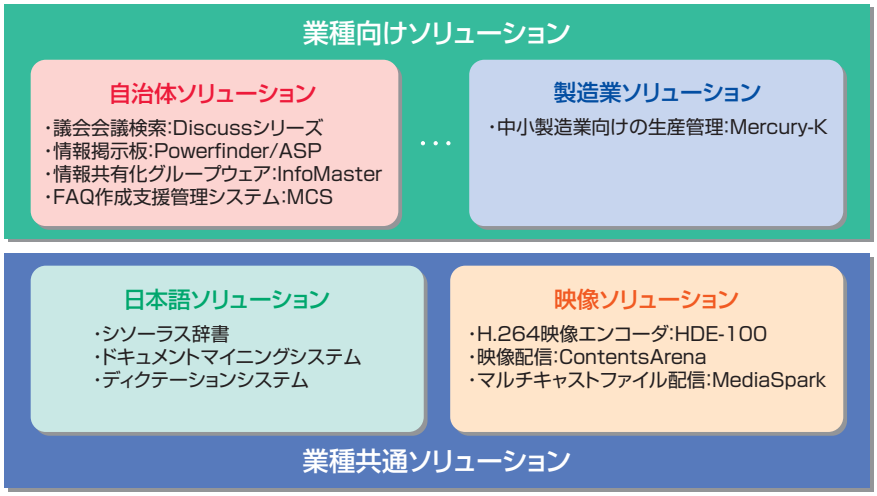

図2　ソリューションの重点領域

します。

なお、もう1つのユニットであるシステムアウトソーシングビジネスユニットは、NTT研究所の情報システムの開発・運用や展示ルームなど広報関係のアウトソーシングを行うユニットです。中でも広報関係については、ICT展示トータルソリューションサービスとして、最先端技術の展示ホール・展示ショールーム・ITプラザなどのプランニング、システム構築からプロモーション企画・運営までの総合プロデュースを実施し、一般市場向けにも力を入れて展開しているところです。

NGN分野の開発と自社ソリューションの展開に注力

――詳細は各論の頁でご紹介しますが、特に最近注力されている分野・ソリューションとして、どのようなものがありますか。

安原　最近力を入れている分野としては、大きく2つあげられます。1つはNGNの領域です。NTTではNGNサービスを2008年3月から開始しており、NGNを使ってどのようなサービスが創出できるのか、上位サービスの本格的な開発が始まりつつあります。NTTとしても、上位サービスを容易に実現するためのアプリケーションプラットフォームの開発を開始しており、私どももこのような分野のシステム開発、サービス開発に取り組んでいきたいと考えています。

2つ目は自社ソリューションの展開です。展開にあたっては、図2に示すようにSA本の重点商品をいくつかのソリューション領域にカテゴライズして取り組んでいます。

業種共通ソリューションの領域では、日本語処理技術をコアとする日本語ソリューションと、ブロードバンド・ユビキタスネットワークの進展を踏まえた映像ソリューションの展開に注力しています。例えば、日本語ソリューションの内の「ExpressFinder／シソーラス辞書」は、各専門分野に特化した同義・類義語の情報検索用電子辞書であり、インターネット検索やホームページ検索、情報分類システム及びメール検索システムに組み込まれています。また、映像ソリューションの領域では、映像符号化技術をコアとするAVC/H.264 HDTV ソフトウェアエンコーダ「HDE-100」と、映像配信技術をコアとするマルチキャスト統合配信システム「Contents Arena」等があげられます。もちろん日本語処理や映像関係などの事業分野に関わらずソリューションを提供できる商品も数多くあり、ソフトウェアパッケージをベースにした業種共通のソリューションを提供しています。

業種向けソリューションの領域では、議会議事録システム「Discuss」などで強みを持っている議会向けパッケージをベースにした自治体向けソリューションと、中小製造業向けの生産管理ASPサービスである「Mercury-K」による製造業ソリューションの展開に注力しています。中でもDiscussはトップシェアを占めており、展開先である地方自治体議会関係から、情報共有や業務支援など自治体全領域をカバーする自治体ソリューション領域への展開を加速しています。また、Mercury-Kは多品種少量の金型加工、部品加工及び組立工場の生産管理をASPで提供するサービスとして、すでに自動車部品の金型製造会社、電子機器の精密金型製造会社で使われています。

先端技術に加え、ワンストップソリューションの提供が大きな強み

――ソリューションの展開にあたって、貴社ならではの特長・強みはどこにあるとお考えですか。

安原　私どもには、大きく2つの特長・強みがあると考えています。まず1つは、冒頭お話ししたようにNTT研究所の先端技術をベースにしていることです。私どもの製品、商品はNTT研究所の先端的技術に基づいているものが大部分です。先進的システムを構築したいと思っているお客様に対して、高機能、高性能、経済的なシステムを提供できると思っています。2つ目は、ワンストップソリューションの提供にあります。NTT-ATのソリューションビジネスには、多彩な分野があります。画面やヒューマンインタフェースのデザインの専門家を抱えるデザインチームもいます。「ICT-24オペレーションセンタ」といって、システムの24時間運用保守を専門的に行っている部隊もいます。このような多様なチームの連携により、システムの要件定義から、開発、運用まで、ワンストップでソリューション展開を行うことが可能です。

商品化投資の拡大に加え、提携やM&Aを積極的に推進

――最後に、今後のビジネスに対する抱負をお聞かせください。

安原　ソリューションについては、お客様の要望を低コストで早期に実現するためにも自社商品を中心にしたビジネスの展開を基本としたいと考えていますが、既存の自社商品だけではお客様の要望を満足するソリューションを提供できないことも多いと思います。世の中の状況が厳しい今こそ、次に向けた商品化投資が必須と考えます。さらに、補完製品を有する企業との提携を積極的に進めてきます。また、自社商品を充実するため、M&Aや事業譲渡も有効な手段と考えています。

実際に今年度、SA本ではM&Aと事業譲渡を実施しました。先に紹介したように、会議録検索システム「Discuss」シリーズは全国500以上の自治体に導入され、国内トップシェアを誇るなど、自治体向けのソリューションビジネスに力を入れていますが、さらなる自治体向けサービスの拡充・新製品の開発に向けて、家屋（固定資産）評価システム「HOUSAS」を手がける㈱エムタックの全株式を取得し、グループ会社化しました。エムタックは自社開発したオールインワンパッケージソフトの「HOUSAS」を全国約300自治体へ導入するなど、家屋評価業務専業メーカーとして、高く評価されています。同社を傘下に収めたことにより、自治体をはじめ住民の方々の多種多様なご要望、課題に応えるソリューションの開発・提供をより一層、強力に進めることが可能になったと考えています。また、㈱テクノリンクと共同開発し、2005年より同社が提供していた中小製造業向け生産管理システム「Mercury-K」

について同社から事業譲渡を受けました。事業譲渡により、販売体制を一層強化するとともに、これまで要望が非常に多かった「在庫管理システム」の機能を新たに追加した新シリーズを2009年初頭に販売し、多品種少量生産を手掛ける製造業のお客様の収益向上に貢献したいと考えています。

今後の抱負としては、従来の事業の延長の他に、さらなる成長に向けた施策も検討しています。 例えば、ソリューション開発も受身の受託型ソフト開発から、コンサル、SE、システム開発、運用までのトータルソリューションを行うビジネスモデルを志向していきたいと考えています。また、開発の生産性を画期的に向上させ、競争案件でも、コスト的に負けない技術、体制を確立することも考えています。新製品・サービス開発のための積極的な投資とパートナー戦略は引き続き進めていき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）