インタビュー

３大経営課題を克服し、“NGN”を核とする新たな事業戦略に挑む

技術者集団として、NTT西日本エリアにおけるNGNの構築～運用・保守を一元的に実施するNTTネオメイト。NGNの本格展開を支える同社の事業戦略について、尾﨑幸博社長にうかがった。

㈱ＮＴＴネオメイト
代表取締役社長
尾﨑 幸博氏

経営を取り巻く３つの重要課題

――2008年６月、髙江洲前社長からのバトンを受けての社長就任ですが、どのようなお考えで経営の舵取りをされていますか。

尾﨑　昨年６月20日に新社長に就任しましたが、今年度は当初計画を踏襲する形で経営の舵をとっていきたいと考えています。しかしながら、NTTグループ共通の経営課題が顕在化しており、弊社としても、その課題解決に向けた早急なアプローチが必要であると考えています。

１つは、収益構造の大転換です。電話等のレガシー系収入、特にトラフィックセンシティブな分野は落ち込みが激しく、これまで、１兆円規模の減収となっています。これを、新たなIP系の収入でカバーし成長していこうというわけですが、現在、減少を続けるレガシー系収入と拡大期にあるIP系収入がせめぎあっている状態です。残念ながら、思った以上にレガシー系収入の落ち込みが激しいため、NTTグループ全体が経営的に苦しい状況にあります。弊社も、その収益構造を共有し、コスト削減と増収によりNTT西日本の収益拡大に貢献していかねばなりません。

２つ目は、この10年程度の間に、技術革新がネットワークを痛撃していることです。NTTグループは、2004年発表の中期経営戦略で、IP化と光化を同時に進めることを明らかにしました。これにより、NTT西日本のネットワーク設備の構築～運用・保守を預かる弊社の事業ドメインが大きく変化しました。このため、メタル・光が並存するネットワークの効果的なオペレーションなどへの対応が不可欠となっています。

３つ目は、要員構成です。日本の社会を痛撃している少子高齢化、マーケットの縮退と労働構成の変動は、そのまま弊社にもあてはまることから、雇用形態の多様化や新技術に対応できる光技術者、高度IP技術者の育成やベテラン社員からの技術継承を含めた体制見直し等について、真剣に考えて対処していく必要があります。

生産性向上によるコスト削減と成長戦略ビジネスの推進

――そういった経営課題を踏まえ、現在、どのような点に注力されていますか。

尾﨑　まず、NTT西日本からの受託業務が売上の約

７割を占める弊社においては、ネットワークオペレーションに関する生産性向上や業務効率化により、徹底したコスト削減を図り、NTT西日本の委託費低減等に貢献していく様々な取組みを展開しています。

一方で、受託型オペレーションカンパニーとしての人的リソースを活用し、増収増益に向けた成長戦略ビジネスを展開しています。ネットワークオペレーションで培ったノウハウを活かし、NGNを中心とした光の普及に貢献できるITソリューションビジネスを開発・提供していきます。そのためにも、新しいマーケットの創造や新たなビジネスモデルの構築を通した、着実な利益創出に力を入れています。

――成長戦略の柱となるビジネスにどんなものがありますか。

尾﨑　例えば、自社ネットワーク「AQStage（アクステージ）」を活用し、IPコールセンタの運用基盤を提供するプラットフォーム事業やNTTグループにおいても取組みが加速しているSaaS（Software as a Service）型ビジネスとして、弊社が提供するデジタル地図（GEOSPACE)をベースとしたGIS事業が拡大しつつあります。更には、ネットワーク技術から派生したセキュリティや情報管理サービスをトータルに提供する「シンクライアントソリューション」や、ハードディスクデータを完全消去しリユースを可能とする「NEODELETE（ネオデリート）」等があります。このように、成長戦略ビジネスは、弊社の強みを活かせる分野にリソースを重畳して取り組んでいきたいと考えています。

ＮＧＮの工程管理手法の確立と高度ＩＰ技術者の育成が急務

――事業ドメインの転換及び社員の高齢化に伴う施策についてはいかがですか。

尾﨑　ネットワーク事業に関するドメインの移行に対応することは大きな課題であると思っています。現在は、焦眉の急であるＮＴＴ西日本のNGN構築に取り組んでいます。今後は、大都市部から全国に面的に拡大していきますが、弊社では、NGNの全国拡大工事を通じて、構築～運用・保守に至る工程管理手法を早期に確立するとともに、既存の光ネットワークやレガシー系ネットワークのマイグレーションについても同じ手順、同じ品質で行えるような仕組みづくりに取り組んでいきます。

また、高齢化に伴う人員減少対策としては、熟年層の活性化や広域業務運営体制を構築するとともに、熟練技術者からのノウハウの継承、更には、NGNの本格展開に不可欠な高度IP技術者の育成に注力しています。2010年度までに2,400名の高度IP技術者を育成することがNTT西日本の目標であり、その育成を弊社が担っています。スキルレベルに応じた複数の育成コースを用意しているほか、技術の空洞化とベンダー委託費の増大を避けるため、ベンダーライセンスを取得するなど、技術力の向上に努めています。

能動的に活動する組織への変革

――最後に、今後のビジョンについて、お聞かせください。

尾﨑　弊社は、一つ間違うと受動型の会社になってしまう危険をはらんでいます。とりわけ、事業の変革期に最も不可欠なものは、個の力と個の融合による組織力の最大化であり、自律的にそして能動的に活動する組織への変革であると思っています。

現在、弊社では、全社員で約1,000のセル（１セル７名程度）を形成し、日常の業務やレクリエーション活動をポイント化して競う活動をスタートしています。これらの取組みを通して、会社全体が強いコミュニケーションで結ばれた“真のネットワークカンパニー”となることを期待しています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）