

## インタビュー

「3つのカエル」を基軸に  
事業拡大を図る

2013年3月期の売上高1.5兆円、グローバルIT企業のトップ5を目指す新中期経営計画をスタートしたNTTデータ。新中期経営計画の重要施策の一つとしてサービス/ソフトウェアビジネスを一段と加速することとしているが、その重要なポジションを占めるのがビジネスソリューション事業本部だ。多様化する顧客ニーズに応えるビジネスソリューション事業本部の取組みについて、本部長である神田文男執行役員にうかがった。

事業構造の変革を加速する  
重要な役割を担う

—新中期経営計画では、顧客の競争力強化・TCO削減要請にサービス/ソフトウェアビジネスの推進を加速することで応えるとしています。その重要なポジションを占めるのが、ビジネスソリューション事業本部だと思っていますが、周辺環境を含め最近の状況からお聞かせください。

**神田** 新中期経営計画を1年前倒してスタートしましたが、それに合わせて7月1日付けで、公共事業と金融事業を統合した「パブリック&フィナンシャルカンパニー」、法人事業と国際事業を統合した「グローバルITサービスカンパニー」、それらを支える「ソリューション&テクノロジーカンパニー」の3つのカンパニーから構成されるカンパニー制度を導入しました。私どもビジネスソリューション事業本部（BS本部）が所属する「ソリューション&テクノロジーカンパニー」は、基盤となるテクノロジーとソリューションを開発し、他のカンパニーに提供することにより、新中期経営計画の実現

を目指します。その中で、私どもの主要ミッションは、どの事業分野でも使えるようなソリューションやサービスを開発・商品化し、社内の各事業本部に提供すると同時に、中堅・中小のお客様向けに直接営業することです。現在は、社内と直接営業の売上比率はちょうど半々です。

## 本 部内組織を一部改編

—本年4月に部内組織を少し改編されましたが……。

**神田** 事業効率を上げるために、6つのビジネスユニット（BU）を5つに再編しました。具体的には従来のモバイル&ICメディアBUと、WEBサービスBUを統合しました。また、地図を主軸としたプラットフォームビジネスを展開してきた位置情報サービスBUですが、今後は位置情報に特化せず、もっと範囲を広げてSaaSとクラウドサービスをアプリケーションドリブンで牽引していく組織として、サービス&プラットフォームBUに名称変更しました。さらに、データセンタBUとネットワー



(株)NTTデータ 執行役員  
ビジネスソリューション事業本部長  
神田 文男氏

クソリューションBUに分散していたセキュリティの部隊についてコンサルから構築、運用まで一本化した体制作りに向けてネットワークソリューションBU内に統合しました。

また、本部関連のグループ会社が6社ありますが、このうちNTTデータイーエクステクノは、7月にNTTデータ先端技術と統合し、新中期経営計画における重点施策の一つ、環境指向経営に徹するためグリーンコンサルに尽力いたします。

今 年度、「3つのカエル」を  
事業方針の基軸に

—今年度どのような点に注力して事業展開されていますか。

**神田** 今年は丑年ですが、NTTデータグループでは「蛙（変える）年」であるとして、変革の年と位置づけています。これに倣って、私どもビジネスソリューション事業本部は、

今年度の事業方針として、「3つのカエル」宣言をし、これを基軸に事業展開しています。

一つは営業力の強化、特に最後の詰め段階での粘りと押しを重視する「詰めの甘い営業力をカエル」です。2つ目は、「単品キラリのサービスをカエル」というものです。これは、複数のソリューションをセット化して提供することです。私どもの本部は約50のソリューションを持ち、いずれもキラリと光る商品ばかりですが、多くはSIの一つの部品として提供することが多いという特徴があります。単品での提供ではなく、複数のソリューションを組み合わせてセット化することで、高付加価値化とお客様への訴求力を高めることを目指しています。既に顧客接点力強化ソリューションについてはマーケティング活動を開始しています。3つ目が、社内各事業本部はもちろんNTTデータグループや広くNTTグループとの連携を強化するとともに、全体最適の視点で行動しようという「井の中の蛙をカエル」です。特に、中堅・中小企業への直接営業という観点では、地域のグループ会社との連携強化が不可欠だと考えています。もちろん Global IT Innovatorとして、グローバルビジネスをも視野に入れています。

——地域会社との連携強化という点で、具体的なアクションを起こされているのですか。

**神田** 初めての試みとして、地域会社へのPR活動を始めました。す

でにNTTデータ東海、NTTデータ関西を訪問し、順次全国の地域会社を訪問する予定です。これは私どもの商品／サービスをPRすると同時に、地域の商品も勉強させていただくという、相互の商品紹介の取組みで

です。実際に訪問してPRすることで、興味を持っていただける商品がいくつもあるわけです。例えば、NTTデータ東海では、私どもが今年5月に発表した「【u:ma】-G（ウーマジー）」対応の認証プリントソリューションにCO<sub>2</sub>削減とセキュリティの観点から強い関心を持っていただき、取扱商品として検討していただくことになりました。こういった取組みは、地域会社だけでなく、グローバルを含めた他のグループ会社、さらにはNTTグループ企業に対しても拡大していきたいと考えています。

### 高いハードルをクリアし、目標達成に向けて邁進

——売上高1.5兆円を目指す新中期の初年度がスタートしたわけですが、神田本部長の抱負をお聞かせください。

**神田** 新中期経営計画では、従来からの「3本の矢（サービス、SI、ソフトウェア）」の取組みをさらにドライブし、4年間でサービス／ソフトウェアの売上比率を現行25%から50%にまで拡大することを目標にし

## BS本部「3つのカエル」



平成21年度の事業方針 BS本部「3つのカエル」

ています。私どもが、サービス／ソフトウェアビジネスの重要な旗振り役を担わなければならないと捉えており、そのハードルは高く責任は重大ですが、SaaSやクラウドのサービスの拡大を含め、なんとか目標達成に向けて頑張っていきたいと思っています。また、環境指向経営という観点でも、私どものグリーンデータセンターで推進している高圧直流給電やアイルキャッピング、仮想化技術、太陽光発電といった取組みをさらに加速することで貢献したいと考えています。今年度は「24時間開発」にも力を入れます。これは、海外グループ会社との連携による開発スピードアップ、競争力強化の取り組みになります。今年度はまず日本、ドイツ、インドの3拠点を使い、パイロットプロジェクトの実施検証を行っていきます。24時間開発といっても、各拠点の社員の仕事は8時間で終わります。社員のワークスタイル変革にも貢献できると考えています。

——本日は有り難うございました。

（聞き手・構成：編集長 河西義人）