

## インタビュー②

# 地域に根ざしたICTソリューションの提供に注力

近畿・北陸・四国地域で、法人およびコンシューマビジネスの拡大に注力するNTTコミュニケーションズの関西営業本部。近畿・北陸・四国における地域ビジネス拡大に向けた最近の状況を、関西営業本部の荒本和彦本部長にうかがった。

## 苦しい時こそICTを活用して 難局を打開

— 関西営業本部様の主要ミッションも含めた地域ビジネスの状況からお聞かせください。

**荒本** 関西営業本部は、近畿2府4県と北陸3県、四国4県の法人およびコンシューマビジネスを担当しています。法人分野につきましては、近畿・北陸および四国地域は製造業、特に部品業や機械設備業のお客様が多く、昨年秋のリーマン・ショック以降の激変した経済環境のなか、どのお客様も厳しい経営を強いられていると言っても過言ではありません。日銀大阪支店が発表した景況感を見ましても、国内の他のエリアよりも少し遅い回復度合いになっています。このため、ICT投資を手控える傾向にありましたが、最近少しずつではありますが、光が射し始めた状況にあります。関西営業本部では、「苦しい時こそICT」ということで、業務の効率化や品質の向上に資するようなICTソリューションをご提供して、少しでもお客様のお役に立てるよう地域に根ざした積極的な提案活動を行っています。

## 内需拡大に加えグローバルでの 事業展開をお客様は加速

— 関西エリアの法人企業の最近の特徴的な動きとしてどのような点があげられますか。

**荒本** 私どものお客様である大手食品メーカー様やハウスメーカー様、さらには小規模でも他にはない“キラリと光る”優れた技術をお持ちのお客様などは、グローバル化への動きを加速しています。内需拡大に加えて、少子高齢化時代を見据えたグローバルでの事業展開を積極的に行っているお客様が多いことが特徴です。近畿圏の商人は古くから意欲的に海外進出をしており、独立独歩の気風と、ローカルであってもグローバルなビジネス感覚は歴史的に培われていると言えます。

多くのお客様は、選択と集中の考えに基づき、ICTの活用はその道のプロに任せたいと考えており、それにお応えすることに注力しているというのが現在の状況です。

## 今年度3つの重点施策の 展開で事業拡大を目指す

— 今年度の重点施策および今後の抱



NTTコミュニケーションズ(株)  
関西営業本部長  
荒本 和彦氏

負をお聞かせください。

**荒本** 今年度は、①お客様のグローバル展開に資する取組み、②お客様の持たざる経営、いわゆるアウトソーシングやセキュリティ強化のニーズへの対応、③パンデミック・エコ対策支援の3つを重点施策として展開しています。例えば、パンデミック・エコ対策については、TV会議や電話会議、在宅勤務用のセキュアなリモートアクセス、安否確認といったICTソリューションに対し、導入を含めかなり多くの引き合いをいただいています。

今後のビジネスの抱負としては、“つなぐ”を基軸に、歴史ある伝統的文化の地域という強みを活かして事業展開しているお客様をしっかりと支えていきたいと思えます。近畿圏は、日本経済を牽引するだけの潜在的なパワーを十分に有しています。近畿圏特有のビジネスモデルや製品、人が活躍できる場の創出を積極的にご支援したいと考えています。

— 本日は有り難うございました。