特集
Global IT Innovatorとしてグローバル&グループ経営を加速する
NTTデータ・グローバルITサービスカンパニー

インタビュー

2010年代のNTTデータの成長エンジンとしての使命を果たす

2009年7月、カンパニー制導入で誕生した「グローバルITサービスカンパニー」。同カンパニーは、2012年度売上高1.5兆円、グローバルIT企業のトップ5入りを目標とするNTTデータの重要なポジションを担っている。顧客企業の変革を支える事業パートナーとして、グローバル＆グループ経営を一段と加速するグローバルITサービスカンパニーの取組みについて、代表取締役副社長執行役員の榎本 隆カンパニー長にうかがった。

㈱NTTデータ
代表取締役副社長執行役員
グローバルITサービスカンパニー長
榎本 隆氏

法人分野のビジネスの伸長がNTTデータの成長の鍵に

――はじめに、グローバルITサービスカンパニーの核となる「グローバル経営及びグループ経営」について、取組みの背景・狙いからお聞かせください。

榎本　一言でいいますと、NTTデータの事業を取り巻く環境変化があげられます。振り返りますと、IT技術の進展や規制緩和、公共の最適化計画や景気変動などにより、お客様の事業環境も変化し、私共NTTデータの事業のあり方も、SIerから変革パートナーへと変貌してきました。NTTデータの持続的な成長の鍵は、従来公共・金融分野に比べマーケットシェアの低かった法人分野の伸長に掛かっています。

私が最初に行ったのは、法人分野のビジネス拡大を目的にしたM&A及び資本提携です。2002年、2003年にかけて、日本たばこ産業、三洋電機、日本板硝子のそれぞれの情報子会社との資本提携を皮切りに、製造業を中心とした市場開拓と、システム構築に必要なリソースとノウハウの獲得による大規模システム構築・提案力の強化を目指しました。大規模顧客、情報子会社、NTTデータの3社のお互いのコアコンピタンスを融合し、シナジーを拡大するというM&A・資本提携によるITパートナー戦略が功を奏し、法人分野の事業は拡大し、これまでの増収増益の実現に大きく貢献できたと思っています。

一方、NTTデータはこれまで、公共や金融分野も含め、日本国内を中心としたビジネスにより成長してきましたが、前述の取組みにより仲間となったITパートナーの多くがグローバル企業として既にグローバルなIT対応に直面していたことから、NTTデータとしても、ビジネスパートナーとして必然的に海外に目を向けざるを得なくなっています。また、私自身、かなり前から、IT市場が成熟した日本市場だけに依存していては限界があり、グローバル市場を視野に入れた展開を加速する必要性を感じていました。

MISIの建て直しが、本格的なグローバル経営の嚆矢に

――グローバル分野の事業拡大に本格的に注力され始めたのはいつからですか。

榎本　私は、1996年～1999年にかけて、ニューヨークにあるMISIという子会社の建て直しに行きました。リストラも行い、1996年の初年度は売上は減少したものの利益は倍増しました。この時に、着実な経営を行うことで、海外でも確実に利益を上げることができるという確証を持ちました。本格的なグローバル化は、2005年の米国SI企業Revere社との資本提携が契機でした。

――日系企業の海外進出に合わせて出

ていくというのはすごく理解できますが、いきなり向こうの会社をM&Aという発想はどこから出てきたのですか。

榎本　私は、日系企業がグローバル展開を加速している状況を踏まえると、ビジネスパートナーとしてサポートするためにも、早期にサービスカバレッジを拡大できるM&A戦略が重要になると考えていました。永続的なお客様のサポートが可能になるだけでなく、資本提携した海外企業とも日系のお客様のビジネスをアディショナルとして持っていくといったシナジー効果も期待できるからです。こうした考えのもと、2008年1月にドイツのitelligence、10月にBMWの子会社Cirquentとの資本提携を行い、グローバルな拠点を一挙に充実させることができました。私自身は、経営企画部長として、社内の構造改革、体質改善を行いながら、次の成長の源は海外であり、自分が貢献できるのは海外の分野だという強い想いがずっとありましたね。

GITは2010年代のNTTデータの成長エンジン

――改めて、グローバルITサービスカンパニーの主要ミッションについてお聞かせください。

榎本　昨年7月1日にカンパニー制の元、旧法人分野と国際事業本部によるグローバルITサービス（GIT）カンパニーが発足しました。私どもGITの最大のミッションは、2010年代のNTTデータの成長エンジンとしての役割を果たすことだと捉えています。NTTデータは、新中期経営において2013年3月期の売上高を1兆5,000億円（内、海外売上3,000億円）に伸ばし、グローバルIT企業のトップ5入りを目指す目標を立てています。

「グローバルCEOサミット」で熱弁をふるう榎本副社長

――海外については、特にチャレンジングな目標値では・・・。

榎本　2009年3月期の海外売上実績が約600億円ですから、相当厳しい目標です。本当に容易ではないと思っていますが、内需依存型の会社が積極的に海外進出するなど、周辺環境が様変わりしており、達成しなければいけない目標だと思います。中期の目標も1つのマイルストンであって、私自身は2010年から2019年までの今後10年でNTTデータ自身がグローバル化する中で「NTTデータならでは」の強みを世界でどう発揮していくべきかを考えていきたいと思っています。

フェアな判断・議論ができるグローバル人材の育成に注力

――最後に今後の抱負をお聞かせください。

榎本　GITにとってグローバル人材の育成は極めて重要です。これは、海外のグループ会社を含めてのことです。年に一回海外のグループ会社のトップ同士の交流をはかる「グローバルCEOサミット」を2008年から開始し、2009年は「グローバルリーダーシッププログラム」も行いました。トップティアだけでなくセカンドティアもグループ連携について議論する機会を設けたというのは大きな意味がありました。今後、こういった取組みをいろんな層でやっていきたいと考えています。

――榎本副社長に続くグローバルな人材の育成のポイントは・・・・。

榎本　やはりコミュニケーション能力は大事ですが、人を大事にするという共通的な価値観をベースに、「フェア」にものを見て判断し、議論できることが一番重要です。若い人には、周辺との摩擦を怖れずに、勇気を持って挑戦し続けて欲しいと思います。勇気を持つためには、実際に自分で現場を歩き、肌で感じながら理論武装して、周囲に働きかけていくことが重要です。挑戦がない会社は成長が止まるでしょうから、若い人ほど頑張って欲しいですね。

――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）