

インタビュー

関西から日本を元気に、高い目標を掲げて成長にチャレンジ！

関西のお客様をベースにしながらも、得意技を武器に首都圏でもお客様基盤を広げつつあるNTTデータ関西。「関西の得意技を全国へ、グループの優れたソリューションを関西へ、そしてグローバルに」を合言葉に、更なる成長を目指すNTTデータ関西の取組みを藤井浩司社長にうかがった。

NTTデータグループの国内成長の牽引役をデータ関西が果たす

—はじめに、NTTデータ関西（以下、データ関西）様の最近の状況からお聞かせください。

藤井 データ関西の社長に就任して丁度1年になります。昨年の東日本大震災の影響や海外景気の減速により日本経済が停滞し、国内IT市場もマイナス成長に陥りました。このような状況下で、関西圏での事業環境は、特に当社の対象市場である製造業を中心に非常に厳しい状況となりました。震災直後は、BCP（事業継続計画）の見直しやリスク分散の一環として、関西のデータセンターを利用しようという動きが活発化しましたが、今年に入ってから関西圏の電力不足や計画停電への不安から様子見の状況が続いています。ただし、この1年、お客様訪問や地元経済団体の会合を通じ、約400社・900名の方々とお話しする中で強く感じているのは、関西及び日本の厳しい経済状況は常に話題

になりますが、皆様一様に「関西を元気にしていく」強い想いと「元気」があることです。自社のコア技術を活かして確実に利益を上げておられる企業様も数多くおられます。

一方、NTTデータグループは増収・増益基調にあるものの、国内の成長には厳しいものがあります。そうした中、データ関西が成長し続けていくことで、グループ地域会社をリードしながら国内成長の牽引役を果たしていきたいと思っています。

—2012年3月期の業績は・・・。

藤井 昨年度は、売上高は前年度をわずかに下回る厳しい結果になりました。しかし営業利益については前年度を上回る業績をあげることができ、成長に向けた手応えを感じています。

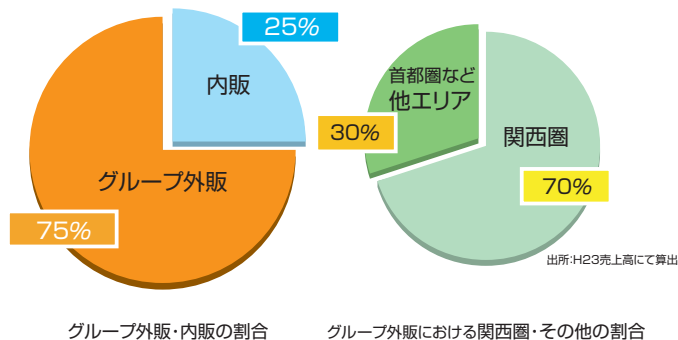


図1 NTTデータ関西のビジネス構成



(株)NTTデータ関西
代表取締役社長
藤井 浩司氏

オールジャパン(全国)を視野に連携で独自ビジネスを積極的に展開

—事業ドメインごとの取組みは、後続の各論頁でご紹介しますが、全体的なビジネス構成の特徴をお聞かせください。

藤井 グループ外販比率が75%まで拡大してきており、当社がプライムとなって取り組んでいる独自ビジネスの比重が高まってきています。事業ドメイン別では、製造・流通・通信・大学などを顧客の中心とする法人分野の割合が40%、地方自治体、医療、防災などを手掛ける公共分野が38%、金融分野が22%という状況です。また、関西を地盤に根を生やしてビジネスを展開していることに加え、特に法人分野を中心に関西圏以外への展開も加速しており、

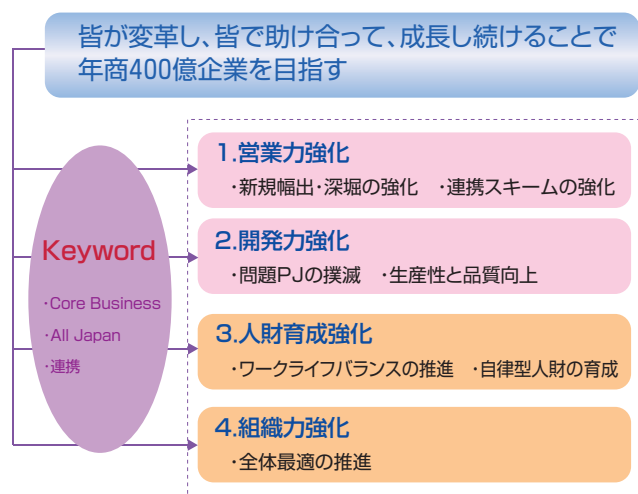


図2 NTTデータ関西の中期経営方針

グループ外販の約30%が関西圏以外になっています。

今後は更にグループ外販比率を高め、関西圏以外のビジネスも拡大していきます。先ほども触れたようにIT市場の成長が鈍化する中で成長するには、シェアの拡大が必須です。一つは関西でのシェアアップ、もう一つは首都圏を中心とした全国マーケットでの市場開拓が不可欠です。例えば、首都圏のミドルマーケットは関西圏の倍の約5,000社ありますが、グループとしては意外とリーチできていないホワイトスペースとなっています。ここにデータ関西の得意技に磨きをかけ、しっかりとマーケティングを行い、戦略的に攻めていきたいと考えています。昨年から親会社のある豊洲に東京営業所を開設し、法人の営業担当者が常駐し首都圏営業を開始しています。すでに手応えは出ており、複数の案件を受注している他、リード顧客も着実に増えています。

また、5年先の柱となる新規ビジ

ネス創出のために、ITを活用した農業や観光ビジネスについても産官学で連携しながら取り組んでおり、成長ビジネスの芽を育てています。

—— **ビジネス連携** についての基本方針をお聞かせください。

藤井 1つは、データ関西のコアビジネスをもとにグループ内外のパートナーと一緒に顧客開拓を進めること、もう1つは、グループ内外の優れたソリューションやノウハウをデータ関西のお客様に提案し、開発・運用面で連携していくことが重要です。最近では、NTTデータグループ企業との連携案件が50件規模で動いていますし、NTTグループ各社との連携、多様なビジネスパートナーとの連携も活発化させています。

年商400億円企業を目指し、4つの強化施策を推進

—— **今年度の重点施策**をお聞かせください。

藤井 成長を続けるためには、変革とチャレンジが必要です。データ関西の中期経営方針では、「皆が変革し、皆で助け合って、成長し続けることで、年商400億企業を目指す」という非常に高い目標を掲げてアグレッシブに取り組んでいます。単に数値としての目標という意味ではなく、高い目標を掲げることで、変革

やイノベーションが実現できると考えています。そこに向けて、「コアビジネス」・「オールジャパン」・「連携」をキーワードに、営業力強化、開発力強化、人財育成強化、組織力強化の4つの強化施策を推進しています。推進にあたっては、各執行役員を主査とするタスクフォースを立ち上げ、事業部横断でメンバーを入れて取り組んでいます。

——最後に、藤井社長の今後のビジネスの抱負を含めたメッセージを一言お願いします。

藤井 グループの「One Teamオペレーション」をリードしたいと思っています。これまでお話ししたことも関連しますが、今後は個社戦ではなく団体戦でのチームマネジメントが重要と考えているからです。NTTデータグループも、国内外の新しいグループ企業が急速に増えてきました。当然、各社ならではのソリューションや得意技を持っています。これらを組み合わせることで、個社では限界があった提案の機会がどんどん広がっていくと考えています。この動きを加速し、成果をあげていくためには、サッカーのように、お互いがお客様の動き、競合の動きに即応して連携し、ゴールに向かって攻めていく動きが重要です。データ関西は「One Teamオペレーション」の担い手として「関西から日本を元気に」を合い言葉に、グループ企業やパートナーとともに、団体戦を率先していきたいと考えています。

—— **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)