

## インタビュー

## 重点サービスを確実に提供して 新たな事業の柱を獲得しながら ビジネスのさらなる拡大を目指す

NTTデータがこれまでSI事業で培ってきた実績やノウハウを集約したサービス・ソリューションを通じて、テレコム業界やユーティリティ業界、放送業界を中心にサービスビジネスやソフトウェアビジネスを推進している第二法人事業本部。

顧客軸とソリューション軸でビジネスを確実に推進して、既存領域への積極的な新技術導入に果敢にチャレンジし、新しい領域に対しても既存ノウハウを生かし付加価値を生み出すプラットフォームを構築するなど、積極的かつ戦略的にビジネスを展開している第二法人事業本部の取組みと今後の事業展開について、執行役員の都築秀範第二法人事業本部長にうかがった。



株式会社NTTデータ  
執行役員 エンタープライズITサービスカンパニー  
第二法人事業本部長 都築 秀範氏

### 実績やノウハウをもとに 新たな領域にも進出

—第二法人事業本部は2011年7月の組織改編に伴い誕生した部門ですが、はじめに、現在の運営体制についてお聞かせください。

**都築** 第二法人事業本部は、サービスビジネスやソフトウェアビジネスの推進とソリューション軸の展開で事業を拡大している部門です。運営体制は、テレコム業界とユーティリティ業界を事業領域とした第一テレコム&ユーティリティ事業部、テレコム業界と放送業界を事業領域とした第二テレコム&ブロードバンド事業部、そして、テレコム業界を事業領域とするとともに、垂直統合型サーバ「Lindacloud」や、M2M (Machine To Machine) の共通ア

プリケーションプラットフォーム「CoreStage」といったソリューション軸での事業を中心に展開している法人サービス&ソリューション事業部の3つの事業部に加え、今後、成長が見込める領域で新たなビジネスの創出を進めていく部門としてM2M・ビッグデータ サービスプロデュース部があります。

—現在は、どのような業種・業界のお客が多いのでしょうか。

**都築** テレコム業界や放送業界を主力領域とした上で、顧客軸での実績やノウハウのソリューション化による事業展開の結果、テレコム業界のさらなる拡大とともに、ユーティリティ業界やこれまで新規開拓が難しかった領域においても、新たなお客が増え続けています。

### 顧客軸とソリューション軸とが 連鎖してビジネスがさらに拡大

—新たなお客様の獲得や、これまで難しかった領域でのビジネス拡大に関する取り組み方針をお聞かせください。

**都築** 開発の自動化やオフショアリソースを活用した効率化の推進や積極的な新技術への取り組みによりノウハウを蓄積すると同時に、これまでの顧客軸での実績とノウハウをソリューション化することで、同じ領域はもちろん、異なる領域においても顧客開拓を展開することを目指します。新しいビジネスを開拓して、その市場で一番手になることができれば、さらに大きく展開できるようになります。そして、新たな展開の中で新たな価値を持った製品が生ま

れ、それを軸に新たなビジネスが生まれる。このように、顧客軸とソリューション軸とが連鎖していくことで、ビジネスのさらなる拡大が可能になります。

## 各事業領域でビジネスのさらなる拡大を図る

——各事業領域でのビジネス展開について、どのようなことをテーマとした取組みを進めていますか。

**都築** これまで数多くの実績を残してきたテレコム業界、これに加えて、ユーティリティ業界、放送業界、サービス領域を軸としたビジネスを展開していきます。

テレコム業界では、開発期間の短縮やコストダウンによる生産性の向上をテーマに、自動化開発とオフシ

ョア開発を、さらに推進していきます。また、開発期間のさらなる短縮をテーマに、AWS (Amazon Web Service) のようなパブリッククラウドの活用など、従来のインフラ構築とは異なる短期間開発に対応できる体制を整備していきます。

ユーティリティ業界では、2013年5月に、当社がパートナー事業者として選定された、東京電力が推進しているスマートメーター運用管理システムのプロジェクトを軸に、新たな市場として拡大しているスマートコミュニティビジネスに注力した取組みを展開していきます。

放送業界においては、顧客情報の分析を通じて業務改善を図っていくデータ活用コンサルサービスなど、新たに創出したビジネスを展開。サービス領域においては、NTTデータのM2M分野のトータルソリュー

ション「Xrosscloud」の中核となるM2M共通プラットフォーム「CoreStage」を軸に、拡大するM2M市場でビジネスを確立していきます。

## 確実なサービス提供を行い次の展開のベースにしておく

——2013年度の事業展開について、注力ポイントをお聞かせください。

**都築** 2013年度の注力ポイントとして、次の3つを掲げています。1つが、リカーリングビジネスの拡大です。NTTグループをはじめとしたテレコム業界において、これまでの実績やノウハウを活用しながら、ビジネスの深耕を図ります。2つ目は、新たな事業の柱の獲得と発展です。スマートメータービジネスをはじめとした新しい領域では、これまで以上に積極的かつ戦略的に事業を展開して、NTTデータの法人向けビジネスの新たな柱の獲得を目指します。そして3つ目が、新規事業案件の確実なサービス提供です。現在進行している重点サービスを期間や品質を含めて確実に提供していくことで、次の展開のベースにしていきます。

——本日は有り難うございました。

(聞き手・構成：編集長 菊地勝由)

# 『顧客軸』と『ソリューション軸』で新しい領域にも積極的かつ戦略的に進出する



図1 NTTデータ 第二法人事業本部の成長イメージ