特別企画

拡大する海外事業運営の機動性向上を図る
NTTデータ　グローバルビジネスカンパニー

インタビュー

グループ間連携を強化しシナジーを創出しながらグローバルビジネスのさらなる拡充を図ります

株式会社NTTデータ　代表取締役副社長執行役員
グローバルビジネスカンパニー長　**山田 英司**氏

2013年7月の組織機構改革により、NTTデータの新たなカンパニーとして「グローバルビジネスカンパニー」が設立された。同カンパニーの役割と事業方針等について、山田英司代表取締役副社長執行役員にうかがった。

NTTデータグループの役割を担いながら NTTグループのシナジーを発揮していきたい

――はじめに、NTTグループの海外戦略におけるNTTデータグループの海外事業の位置付けと役割等についてお聞かせください。

山田　NTTグループが各社の力を結集した総合力で海外事業の拡大に取り組む中で、NTTデータグループの役割は、NTTグループの方針に基づき、NTTコミュニケーションズやDimension Dataなどとのグループ間連携を図りながら、アプリケーションをはじめとした上位レイヤの領域を中心に、グローバルに展開されているお客様のビジネスをサポートしていくことです。NTTグループは、国内では各社がそれぞれの強みを活かしてビジネスを展開しているものの、海外ではまだチャレンジャーの立場です。しかしお客様からは、ネットワークレイヤからアプリケーションのレイヤまでをトータルに提供できる新たなプレイヤーとして期待されています。その期待に応えるためにも、NTTコミュニケーションズやDimension DataをはじめとしたNTTグループ各社との連携をより強固にしながら、NTTデータグループの役割である高品質なサービスやソリューションを提供していくことで、NTTグループのシナジーを創出していきます。

――NTTデータグループのグローバルビジネスについて、最近の状況をお聞かせください。

山田　NTTデータグループは、お客様のグローバルビジネスを成功させる真のグローバルビジネスパートナーとして、グローバルオペレーションをより一体的・効率的に推進していく運営体制の構築と、グローバルビジネスを展開しているお客様への迅速なサービス提供や、世界の各地域のお客様への最適なサービス提供の両方を実現する仕組みの構築を進めています。具体的には、NTTデータグループ各社との連携強化による案件獲得に向けた「One NTT DATA」体制の確立、SAPをはじめとした国内外のグループ各社が強みやリソースをOffering（商材）ごとに結集して事業連携を図る「Global One Team」化の推進によるグローバル・ソリューションの充実と強化に取り組んでいます。

――グループ間連携による実績をご紹介ください。

山田　NTTグループ間連携による受注では、NTTコミュニケーションズとの連携による英国医療機関のITアウトソーシング案件や世界各国でケンタッキーフライドチキンやPizzaHutなどの外食事業を手がけるYum! Brands, Inc.のアウトソーシング案件、Dimension Dataとの連携による南アフリカの大手鉄鋼メーカーのSAP案

件、アメリカテキサス州交通局とのパートナーシップ契約案件。NTTデータグループ間連携による受注では、欧州自動車メーカーの中国および豪州におけるCRM案件を獲得しました。今後も、グループ間連携をより強化し、グローバルビジネスの拡大・充実を進めていきます。

各社に“横糸”を通していくような役割を担っていく

――2013年7月、新たに「グローバルビジネスカンパニー」が誕生しました。その狙いについてお聞かせください。

山田　拡大するグローバルビジネスの事業運営の機動性向上を目的に、グローバル市場での成長に注力してきたグローバルビジネス統括本部と、NTTデータ内の関係組織を統合した組織が「グローバルビジネスカンパニー（以下、GBC）」です。GBCの役割は、NTTデータグループにおけるグローバル戦略の策定と海外新規市場の開拓です。戦略の策定では、北米・EMEA・APAC・中国の4つの地域の事業会社およびソリューショングループ会社を核としたグローバルビジネスの事業推進と管理を実施。NTTデータの他のカンパニーと海外事業会社との連携や海外事業会社相互の連携を促進することでシナジーを創出し、新たな市場の開拓を進めていきます。

――GBCの役割を果たしていくために、どのような方針で、事業を展開していきますか。

山田　GBCが他のカンパニーと異なるところは、実際にビジネスを展開していくのが、各地域の事業会社やソリューショングループ会社であることです。各社が最大限のシナジーを発揮して売上や利益を拡大していけるよう、側面から様々なサポートを行っていくことがGBCのミッションです。全体の方向感を定めて、“縦糸”となる各社の事業に対して“横糸”を通していくような役割をGBCが担っていきます。

――シナジーを最大限発揮するためには、どのような施策が必要でしょうか。

山田　各社の強みを活かした「Global One Team」の活動は継続して展開していきます。ここでは、SAP、Cloud、ビジネスインテリジェンス、Oracle、Testingなどの注力分野において、お互いのビジネスに効果的な情報をフィードバックするなど、お客様にワンストップでグローバルなサービスを提供する活動が取り組まれています。これからは、KPI（業務評価指標）や予算などを定め、明確なアウトプットを出していけるような活動へとブラッシュアップしていきます。

また、グローバルビジネスの拡大・強化に向けて取り組んできた「Global Offering」「Global Delivery」「Global Accounts」「Global Talents」についても注力していきます。海外の大手グローバルプレイヤーに対抗していくためには、グループ各社が保有しているOfferingを結集し、それを通じてグローバルビジネスを展開しているお客様（Accounts）を、ビジネスの核となる人財（Talents）でサポートしていくことが不可欠です。さらに、世界の各拠点の開発・運用プロセスを標準化し、開発リソースやプロジェクト状況を一括的に把握しながら各地域のお客様に高品質なサービスやソリューションをグループが一体となって提供していく「Global Delivery」の高度化も進めています。各拠点の拡充を図りながら、各地域のビジネスをサポートしていきます。

地域特性を活かした「グローカル」な取り組みを展開

――M&Aによる成長戦略もより重要になってきますね。

山田　スペインや中南米各国に顧客を持つeveris社のグループ会社化により、今後大きな成長が見込まれる南米にも拠点を確保し、「One NTT DATA」としてビジネスを推進していく体制を一段と強化することができました。グローバルビジネスにおいて、実際にビジネスを推進していくのは各地域の皆さんです。M&Aによる成長戦略では、すべてを統合するのではなく、共通にすべきものをしっかりと見据えて、グローバリゼーションとローカライゼ―ションの両方を合わせて、地球規模の視野で考えながら、地域の特性を活かした「グローカル」な取り組みを展開していきます。

――本日は有難うございました。