

## INTERVIEW

## 2006年度全社連結売上高の 1割貢献を目指し、グローバル 市場も視野にビジネスを展開

1兆円企業の達成に向け、本年6月1日に16事業本部からなる新組織体制へと組織改編したNTTデータ。新組織体制の下、法人分野における大きなマーケットである製造・流通関連業界を対象にビジネスを展開する、製造・流通ビジネス事業本部の荒田和之本部長に抱負をうかがった。

成長に向けた強化施策を背景に、製造・流通関連マーケットに集中

本年6月1日の組織改編で、新生16事業本部の一つとして、製造・流通ビジネス事業本部が設立されたわけですが、まずはじめに設立の背景からお聞かせください。

荒田 事業本部設立の背景としては、法人分野の成長に向けてここ数年取り組んできた強化施策が実ってきており、マーケットの大きい製造・流通関連の領域に集中できる環境が整ったということです。一つには、「資本提携型ITパートナービジネス」の展開によって、製造業界や流通業界の業務ノウハウを蓄積できてきたことが大きいと思います。次に、お客様のビジネスモデルが転換しており、上流工程のコンサルティングフェーズから参画できる機会が増大する一方で、私どもも「NTTデータシステムデザイン」を設立するなどコンサルティングパワーの強化を図ることによって、ITを経営戦略に活かすためのコンサル力がついてきたことがあげられます。

成長に向けての強化策として、他にどのようなものがありますか。

荒田 SI競争力の強化という観点から、システム開発力の強化に取り組んでいます。とりわけプロジェクトマネジメント力の強化に力を置き、PM（プロジェクトマネージャ）人材の育成に努めています。NTTデータでは、一昨年の10月より4段階の資格からなるPM社内資格認定制度を実施していますが、私どもの本部でも、資格認定の条件として義務付けられているプロジェクトマネジメントに関する国際資格であるPMP資格の取得を積極的に奨励しています。現在、本部内でのPMP取得者は約100名、社内認定資格を持つPMは約60名です。やはり、お客様もPMの力量に注目していることから、PMの質と量の確保は極めて重要です。また、製造業向け組込ソフトの分野でも、方法論の確立を含めた開発力の強化に重点的に取り組んでいます。これらの強化策はグループ会社にも展開しつつあります。ただ、強化策だけでは奏功せず、日頃からの現場力向上が原動力であ



㈱NTTデータ 執行役員  
製造・流通ビジネス事業本部長  
荒田 和之氏

ることに変わりありません。

事業本部の組織構成をお聞かせください。

荒田 営業の3BU（ビジネスユニット）（製造・物流BU、製造マネジメントBU、流通・サービスBU）、開発の2BU（ソリューション開発第一BU、同第二BU）、及び3つの推進室で構成していますが、実際のプロジェクトは製販一体を基本に取り組んでいます。また、冒頭にお話した「資本提携型ITパートナービジネス」の展開による連結グループ会社が10社あります。要員の的には、事業本部社員約500名、本部連結グループ会社社員約1,500名からなっています。

グローバル市場を見据えた  
ビジネス展開に注力

事業本部内にグローバルビジネス推進室を設けていますが、やはり世界市場を視野に入れたビジネスを展開するお考えですか。

荒田 NTTデータは本年6月、新しいグループビジョン「Global IT Innovator」を策定しました。新グル

ープビジョンでは、海外展開を図るお客様をグローバルレベルで支援するだけでなく、自ら海外で事業を行うというグローバル化の意志を打ち出しています。日系グローバル企業の皆さんは、エレクトロニクス業界や自動車業界を中心にワールドワイドにビジネスを展開する一方、流通業ではアジア圏でのビジネスが活発化しています。その意味では、製造・流通マーケットを担当する私どもが先導的な役割を担う必要があると思っており、ビジョンの実現に向けてグローバル市場も見据えて事業展開していきます。

**グローバルビジネスをどのように推進していくお考えですか。**

荒田 NTTデータのグローバルビジネスは、こうした志に照らしてみますと、海外拠点の整備も含めまだまだこれからです。したがって、グローバル化で先行しているNTTコミュニケーションズとの連携や、旧日本キャップジェミニ（現ザカティールコンサルティング）への出資が縁で業務提携した世界的なコンサルティングファームであるCapgeminiグループとの連携も推進しながら、展開していきたいと考えています。

**国内市場ではどのような点に注力されるお考えですか。**

荒田 販売、物流、調達、生産、決済等のSCM / DCM（デマンドチェーンマネジメント）系システムのSIや、会計、人事給与、リソース管理、顧客情報等の経営管理システムのSIが中心ですが、ITアウトソーシングやBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）の分野も

重点的に取り組んでいきます。

**新たな成長分野の開拓にも注力**

**市場規模が大きいことから、これまで貴社の法人分野のビジネスをリードしてこられたと思います。ベースロードの拡充に加え、新たな成長分野の開拓という面で、どのような施策を展開されていますか。**

荒田 現在は、メーカーにおけるグローバル拠点を連携してのビジネスプロセスの最適化・高速化を実現するBPM（ビジネスプロセスマネジメント）や、メーカー・卸・小売等の取引構造の変化に着目した新たな企業間コラボレーションモデルの構築に力を注いでいます。こうした取り組みが、例えばDellやWal-Martのような革新的なビジネスモデルの創出や、成長分野のエンジンとなるような商品・ソリューションの開拓に繋がっていくと考えています。

また、技術のトレンドとマーケットニーズを把握し、将来を見据えた新しいビジネスモデルや商品・ソリューションを他社より1歩先駆けて創出することに力を入れています。ここにきて、新たな商品として成長が見込めるものがいくつかできています。後続頁でご紹介するように、外食チェーン向け卓上端末システム「sMenu」は、モンテローザ様への導入が本格化していきます。これは、流動化による人材不足をカバーすると同時に、ブロードバンドコンテンツの配信も加味した外食産業向けの新しいソリューションとして注目さ

れています。また、企業内に溢れる膨大な量の日本語テキスト情報から有用な情報を引き出すことができる日本語意味理解製品「なずき」も光り物です。さらに、新技術の応用という面では、日産自動車様にご提供し始めた「積層型RFIDタグを活用した金型在庫管理システム」も応用範囲の広い商品です。

**2006年度1,000億円、全社連結売上高の1割に貢献することが目標**

**最後に、事業目標とそれに向けた抱負をお聞かせください。**

荒田 NTTデータの中期経営計画では、2006年度に1兆円企業になることを目指しています。私どもでは1,000億円、全社の1割に貢献することを目標にしています。目標達成に向けては、高い山を越えなければならないため、なかなか大変ですが、おかげさまで営業力・開発力・コンサル力など人材面での質と量が增强されてきたことと、景気も回復してIT投資も旺盛になりつつあることから、射程圏内にあると思っています。

私は、ビジネスは愚直にやることが重要で、ヒントはマーケットにあると考えています。お客様のもとに足繁く通って、お客様に密着して困っていることをうかがい、それをヒントに課題解決に向けた先導的なITの仕組みを提案するという考えで常に行動すれば、結果は必ずついてくると思います。

**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）