

INTERVIEW

## 中長期的に成長を持続させるために、4つの戦略を実行

本年6月より伊藤忠テクノサイエンス（以下、CTC）の経営の舵取りを担うこととなった奥田陽一社長。中長期にわたって継続的に成長する「テクノロジー・リーディング・カンパニー」を目指す、CTCの新たな成長戦略について、奥田陽一社長にうかがった。



伊藤忠テクノサイエンス㈱  
代表取締役社長 奥田 陽一氏

### 4つの戦略に基づき、成長の持続に軸を置いた経営にシフト

10月の中間決算では、前年度・計画ともに上回る増益を発表されましたが、最近のビジネスの状況からお聞かせください。

**奥田** 減収・増益決算でしたが、状況的には、開発案件が着実に増加しており、SEが足りないくらいの状況が続いています。お客様からの引き合いも多く、特にビジネスの変化に迅速に対応するためのインフラやサービス基盤の再構築、コンタクトセンター、営業支援システムといった、CTCの得意とする分野の案件受注が増えています。内容としては、これまでの効率化やコスト削減といったところから、収益を拡大するような観点でのお仕事が非常に増

えてきたことを実感しています。

本年6月、新社長に就任されましたが、経営の基本方針をお聞かせください。

**奥田** CTCグループではこの数年にわたり、成長性と安定性をあわせもった企業を目指して経営改革を進めてきました。特に経営の安定化への取り組みは着実に成果を上げており、今中間期の増益決算もその成果の一端といえるでしょう。今後は経営改革の次のステージ、すなわち「成長戦略」に軸を置いた取り組みを積極推進する段階なのです。これまでの経営安定化路線を継承しつつ、中長期的に成長を持続させるための諸施策を実行していきたいと考えています。そのためには、CTCの強みである技術力をさらに磨き、「テクノロジー・リーディング・カンパニー」を目指していきます。この点については11月にCTCグループ社員を対象に開催した「教え学ぶ日2005」にて改めて強調し、参加者全

員でこの経営方針を共有しました。

具体的にどのような施策をお考えですか。

**奥田** 製品戦略、SI事業戦略、経営基盤強化、提携戦略という4つの戦略を軸に、それぞれ具体策を実行し、中長期的な成長の持続を目指します。

### 事業のベースとなる新製品・技術の開拓に注力

貴社は、これまでも、海外の先進ベンダーの製品・技術を開拓し、いち早く日本市場に投入するという点で、優れた力をお持ちでした。製品戦略とは、その点をさらに強化するという点ですか。

**奥田** CTCは、マルチベンダーである特長を活かし、他のSI企業にはないユニークなビジネスモデルでソリューションビジネスを展開しています。つまり、世界の先進的な技術を持つベンダーの新製品・技術を開拓し、CTC独自のつなぎ、組み合わせる力をもとに、お客様に最適な形でソリューションとして提供

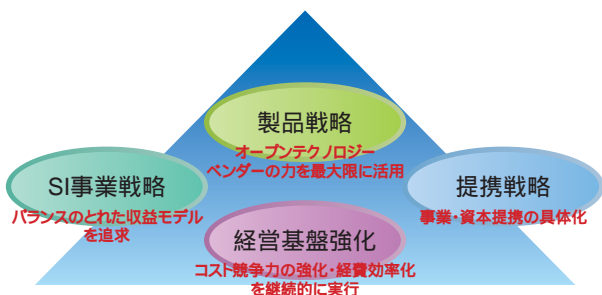


図1 中長期的な成長の持続に向けた4つの戦略

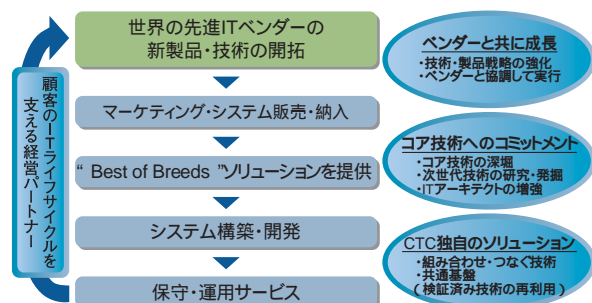


図2 CTC独自のユニークなビジネスモデル

し、システム構築・開発、さらには保守・運用サービスまで、一貫して提供できるという強みがあります。このCTC独自のユニークなビジネスモデルが今後の成長には重要であり、そのベースとなる新しい製品・技術開拓に改めて重点的に取り組んでいくこととしました。

**次世代製品という点では、どんなことをお考えですか。**

**奥田** 高速次世代ネットワーク、SOA / 共通基盤化、セキュリティ、全体最適化への見直しの4つの成長技術分野に関する製品を重点ターゲットに、先端技術の発掘に努めています。特に通信事業者のお客さま向けの先端ソリューションとして、高速次世代ネットワークソリューションに注力しています。例えば光伝送装置では、O-E-O方式の「Infinera」とO-O-O方式の「LAMBDA Optical Systems」を用意しています。これにより、オプティカルネットワークにおけるさまざまなニーズに対応が可能です。さらに、先駆的な技術を持つ企業に対する投資活動により、ベンダーとの強固なリレーション構築も推進しています。最近では、前述のLAMBDA社への投資

を実施しました。

**製品戦略を実行するための体制も整備されたのですか。**

**奥田** 10月1日付けで「プロダクトマーケティング室」という組織を新設しました。また、3月に九

段オフィスに開設した「テクニカルソリューションセンター」は、マルチベンダー環境の技術検証拠点として、「つなぎ、組み合わせる力」を駆使し、高信頼のソリューションを提供するためにフル稼働しています。さらに、お客様に安心して使っていただけるように、海外ベンダーを含む仕入先を絡めたプロダクト品質管理体制も強化しました。

### SI事業を強化し、3:2:5の収益モデルを追求

**SI事業戦略のポイントをお聞かせください。**

**奥田** CTCの収益構造は、大きく分けて「保守・サービス」「コンサルティング/開発・導入」「製品販売」からなっています。今後はこの3つの収益比率を、保守・サービス:30%、コンサルティング/開発・導入:20%、製品販売:50%といったバランスにしたいと考えています。そのためには、現在成約ベースで年間400億円程度のSI事業を、さらに強化・拡大しなければなりません。そこで、社内エンジニアリソースの拡充、開発パートナーとの戦略的提携、オフショアの積極的

な活用、プロジェクト管理の徹底を図っていきます。

**SIリソースの拡充は、どの程度をお考えですか。**

**奥田** 来年3月末までに営業・コンサルタントを含めて技術者を中心に、270名を増員したいと考えています。

**提携戦略は、SIリソースの拡充が主な狙いですが。**

**奥田** もちろん、PMや開発リソースの拡充、コア技術・ノウハウの獲得に向けた開発会社との提携や技術力のあるパートナーとの連携強化がありますが、それだけではありません。SMB / 地方拠点に基盤を持つ企業や、特定領域における顧客基盤持つSI企業、NI企業との提携によるさらなる規模の追求、さらには新規事業領域の開拓があげられます。提携戦略を実行するための専任組織として、経営企画部の中に「事業開発グループ」も新設しました。

### エンジニアを1,000名増員し、売上高4,000億円企業にすることが夢

**最後に、今後の夢も含めた豊富をお聞かせください。**

**奥田** CTCの強み・魅力は、技術力にあると思います。いろいろな要素技術に対応した人材を多数抱えるという点で人材の強化・拡充は極めて重要だと考えています。私の夢は、高レベルのエンジニアをあと1,000名程度増員し、年間売上高4,000億円を目指すことです。

**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)