

INTERVIEW

成長期の事業本部、人材の質量の拡充に向けた施策を展開

事業本部設立から1年。成長期の製造・流通分野を担う荒田和之執行役員・製造・流通ビジネス事業本部長に現在の状況をうかがった。



(株)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

難関に立ち向かい この1年間で人材も大きく成長

——初めに、製造・流通ビジネス本部を設立されて1年強を経た現在の状況からお聞かせください。

荒田 景気回復に伴い、製造業・流通業ともIT投資への意欲が旺盛になってきており、マーケット全体が好転しています。こうした環境の中で、自動車やエレクトロニクスをはじめとした製造業界や流通業界の業務ノウハウの蓄積、さらにはオープンソースソフトなど新しいテクノ

ロジーへの対応を含め、若手を中心とした社員の成長に手応えを感じています。人が財産のSI業界において、人材の成長は一番です。新しいプロジェクトでは大きな苦勞を伴うことがあります。難関に立ち向かい、それを乗り越えてこそ、大きく進歩できるものです。

キーワードはコンサル、 ビジネスモデル、グローバル

——今年度どのような点に注力して事業展開していますか。

荒田 製造業はグローバル企業が多く、グローバルなSCMの構築が大きな課題となっています。このため、単にシステム構築を受託するというのではなく、ITパートナーとして、お客様のビジネスモデル構築段階からご支援するような取組みを推進しており、この領域での強力なコンサルティング力を有する(株)NTTデータビジネスコンサルティングと密に連携しています。

また、流通業界へは、新しい決済手段への対応や、人材不足への対応など、流通業の事業の変化にマッチした仕組みをITを活用して実現することに取り組んでいます。例えば、パートタイマーを始め、正社員でな

い方々を沢山活用し、かつお客様満足度を高めるような仕組みをITでつくることが重要で、このような取組みを継続していけば、成長期を続けていけるものと考えています。

——M&Aは、今後も推進していくお考えですか。

荒田 これまで展開してきた情報システム子会社との資本提携、いわゆる「資本提携型ITパートナービジネス」は、今後も引き続き推進します。その背景には、2007年問題に象徴されるノウハウを有する人材の高齢化と、新規技術者の採用難があげられます。最近、IT業界の人気の大学生の間で下降しています。IT業界を魅力ある業界にしていく義務を私たちは負っており、業界をあげて“魅力ある業界作り”に取り組む必要があると考えていますが、企業の情報システム子会社は、採用に苦勞しているというのが実態です。

このような課題を抱える情報システム子会社が、独力ではなかなか立ち行かない時代になりましたので、私たちが資本提携することによって課題解決と一緒に取り組み、双方メリットのある方向に進むことが選択肢となっています。また、各グループ会社が持ち合わせているノウハウ・パワーを結集し

て、グループシナジーの最大化を図っていきたくと考えています。

——昨年、グローバル市場でのビジネスに注力していくということでしたが、具体的な成果は…。

荒田 日系グローバル企業に対するグローバルSCMの案件が急増しています。海外現法のお客様に対しては、中国・東南アジアを中心にNTTコミュニケーションズとの連携案件が増えています。NTTグループとしてIT面のトータルなサービスをご提供していくべく、当社としてもサポート拠点の整備を推進しています。

業界共同インフラや企業間連携プラットフォームの展開促進を

——新たな成長分野の開拓という観点では、どのような取組みを行っていますか。

荒田 金融業界では、基幹系を中心にシステムの共同利用が活発化していますが、製造業界・流通業界においても同様な取組みが必要です。NTTデータは現在、医薬品の流通を担う業界インフラとして、製薬会社と医薬品卸の間で受発注データ等、企業間の商取引情報のデータ交換をオンラインで行うサービスをご提供していますし、家電メーカーと量販店との間でも類似のサービスをご提供しています。これらがさらに進化し、企業間のコラボレーションが促進されるような、言わばバリューチェーンの高度化・効率化に寄与する業界共同インフラや、業界をまたがる企業間連携プラットフォームの展開を進めることが重要だと考え

ています。前述したSCMもそうですが、部品メーカーからアセンブルメーカー、最終製品の流通事業者、販売店を含め、企業は自己完結して事業を営めないわけで、企業をつなぐバリューチェーンをITを活用していかに上

手くハーモナイズするかが、非常に大事な時代になってきました。その際、個社ごとにシステムを構築するのではなく、業界が足並みを揃えるような取組みがもっとあるべきだと思いますし、私どもがアピールすることの必要性も感じています。

プロジェクトの「見える化」とオフショア開発でワークスタイルを転換

——現状での課題をあげるとすれば、どのような点があげられますか。

荒田 プロジェクトの「見える化」とオフショア開発の推進の2つを重点課題と位置づけ、取り組んでいます。プロジェクトの「見える化」については、プロジェクトごとに作法というか、流儀がマチマチのところがあり、組織として体系的な可視化ができていません。もちろんプロジェクトごとに創意工夫することは良いことですが、作法の標準化は必要です。プロジェクトの「見える化」は、QCDの向上が可能となるだけでなく、煩雑な社内事務処理の軽減にもつながるんです。

▶コンサルティングの強化

✓プロジェクトの見える化

▶ビジネスモデルの創造

▶グローバルへの展開

✓オフショア開発

取組みの重点と課題

一方、オフショア開発については、海外の有能な人材を活用するという観点でも、積極的に推進しています。単にコストを下げるだけではなく、意識的にオフショアでの開発を進めていくことが重要です。現在は上海・北京が中心ですが、中国以外にベトナムやインドの活用も進めたいと考えています。

こうした仕事のやり方を変えようという気構えというか心意気が大切ですね。

2006年度1,000億円、全社連結売上高の1割貢献は必達

——最後に、当初の事業計画の目標達成は確実ですか。

荒田 事業目標値として、発足時から2006年度1000億円超、全社連結売上高の1割に貢献することを掲げています。目標達成には十分な手応えを感じており、必達に向けて取り組んでいます。意図した方向に人材が成長して組織としての底力がつくことが肝心です。

——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)