

現場力重視の総合エンジニアリング力で
企業の情報通信システムを支えるNTTコムテクノロジーの取組み

インタビュー

ICT 現場技術力の深堀を愚直に実行、 新生NTTコムテクノロジー躍進の源動力

NTTコミュニケーションズ（以下、NTTコム）と連携し、法人向けシステム分野でコンサル、設計構築、保守運用、セキュリティオペレーションに至るプロセス改善からエンジニアリングまでの一連のサービスを提供するNTTコムテクノロジー。“蛻変（ぜいへん）”により新生なったNTTコムテクノロジーの主要ミッション、強み、その成長の秘訣について、遊佐 洋代表取締役社長にお話をうかがった。

“蛻変”を合言葉に議論、会社の 主要ミッションを再構築

■■■今年で開業20周年、NTTコム様の完全子会社化及び社名変更から1周年ですが、改めて貴社の概要及び主要ミッションをお聞かせください。

遊佐 NTTコムテクノロジーの位置付けを一言でいいますと、「NTTコムグループの戦略会社の一つとして、主に企業向けの情報通信システムのエンジニアリング部分を分担し、機能の最適配分により、グループ全体で価値の高いサービスをお客様に提供する」ということです。2007年3月末、NTTコム100%出資の戦略子会社となる際に、このような根本見直しを行ったのです。その実行に当たっては、資本構成や社名といった外見上の枠組みだけでなく、社員のマインドも含めて一大転換を図る必要がありました。私はこれを改革や変革といった言葉ではなく、“蛻変（ぜいへん）”と称しました。

■■■“蛻変”ですか……。

遊佐 “蛻変”とは、さなぎが羽化することを表す言葉です。当社に

必要な転換とは、今までの悪い部分を剔抉して直していく「改革」ではない。なるほど「変革」には違いないが無から有を生じさせる訳でもない。そこで営々と蓄積してきたコア技術を羽化させるという思いを込めて、“蛻変”という言葉を使ったのです。社内で“蛻変会議”と称する会議を開催し、新生NTTコムテクノロジーのあり方についてオープンな議論を半年間討わせ、以下の4つの基本戦略を打ち立てました。

- ①技術を生業とする会社、すなわち技術立社であること。
- ②それら技術を適用する業務プロセスの改良・改善についても自ら取り組み、かつ業とすること。
- ③上記2つを踏まえ、バリューチェーン全体でNTTコムと合理的な機能分担を図る。NTTコムとは受発注の関係もあれば、提携関係もある。
- ④かくして進化させたコアとなる技術やソリューションをNTTグループ外にも展開する。これは同じもので勝負することが大事。

この4つの基本戦略に加え、社員に対して分かりやすいスローガンも2つ決めました。一つは、『第2段



NTTコムテクノロジー(株)
代表取締役社長
遊佐 洋氏

ロケット噴射』であり、もう一つは『ワクワクする仕事』です。前者は当社の長い歴史の中、ここで心機一転、成長を再び加勢し、持続させようということ、後者は単に儲かるだけでなく、頑張り甲斐のあるいい仕事、ヤル気の出る仕事のやり方を目指そうということです。上述の戦略を徹底的に遂行すれば、必然的に仕事はワクワクすると信じます。

現場力ベースのコンサル力+ エンジニアリング力が大きな強み

■■■“蛻変”による新生NTTコムテ

クノロジーの大きな強みはどこにあるとお考えですか。

遊佐 先ほどお話ししたように、エンジニアリング会社にとって技術に加え、それを適用する業務のプロセス改善についてコンサルできるというのは並の会社ではありません。プロセス改善とそれを具現化する技術をセットで提案することにより、お客様からの信頼感は全然違います。両者をもっているというのが大きな強みだと思います。

また、ICT保守運用の現場力、応用力も強みの一つです。実際に現場力を磨いていくと、自分たちで使用するシステムツール類を、もっと使いやすいもの、しかも当社がシステム運用の基本としているITIL準拠のサービス管理に向けたものにしたと思うのは当然です。当社では、保守運用のプロフェッショナルが、世の中のNMSを実際に使ってみて、ラトビア国のオープンソース「ZABBIX」（各論の頁で紹介）が優れていると判断し、「ZABICOM」の名で改良を加えました。そして、お客様向けにその導入サポートサービスも開始しました。現場力に基づくこのような企業姿勢は、お客様から高く評価されています。

その他、セキュリティオペレーションのエキスパートを70名近く擁するなど、当社の強みは枚挙にいとまがありませんよ（笑）。

プロフェッショナル人材の育成に注力—教育コンテンツも内製—

■■■現在最も注力されている点はど

のようなことですか。

遊佐 やはり、プロフェッショナル人材の育成です。技術立社の看板を掲げ、価値の高い分野での内製率を向上させるためには、技術人材の育成は必須です。とくに現場力の養成は実践シミュレーションが命。このため、テクラボと命名した研修設備を社内に構築し、自宅からでも操作できるようにし、実機とセットのIP研修プログラム（教育コンテンツ）を自社で内製しました。この研修プログラムは、特に声高に宣伝したわけではないのに、複数の企業からは是非使わせて欲しいという要望があり、既に提供しています。

また、技術スキルがアップできた社員には表彰制度により報いるようにしています。一人ひとりが成長することは、会社の成長そのものです。表彰するのは、社員の喜びを会社の皆で分かち合うためだと私は常々言っています。

■■■スーパーがつくエンジニアも多数おられる…。

遊佐 現在、例えばセキュリティで超級（スーパー）といわれる専門家を実は4～5名抱えています。インターネット上に“ハニーポット”を設置し、地球の反対側から襲ってくるクラッカーの侵入手法やウイルスの振る舞いなどを監視、調査しています。セキュリティではこういう取組みを常時行っていないと、第



NTTコムテクノロジー(株)
開業「19+1」周年記念社員祝典

一級技術は維持できません。彼らの能力をフルに発揮させた超専門サービスもそろそろ日の目を見ます。

当たり前の施策をブレずに愚直にやり続け、他流仕合でも勝ち残る

■■■最後に今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

遊佐 諸先輩が蓄積してきた当社のコアとなる技術、ネットワーク技術やIP音声技術、サーバ技術、セキュリティ技術などに磨きをかけ、進化させて事業を展開する。このような、経営者なら誰もが考える当たり前の施策を愚直にブレることなく続けることが、とりわけ当社のような技術戦略会社の要諦だと思います。ここで重要なことは、当社のコア事業は、グループ外の直接のお客様に対しても通用するものでなければならないということ。子会社が陥りがちな甘えを排し、同じ技術での他流仕合でも必ず勝ち残ります。先行き、売上比率にして数十%までグループ外直接領域を拡大したいと考えています。

■■■本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長 河西義人）