特集 先進的なITサービスを支える基盤・ソリューションの提供に注力する
NTTデータ ソリューション＆テクノロジーカンパニー

インタビュー

3つの領域（クラウド、顧客接点強化、開発力強化/グローバル対応）の重点展開で、企業の経営をサポート

発足から1年、先進的なITサービスを支える基盤・ソリューションの提供に注力するNTTデータ ソリューション＆テクノロジー（S&T）カンパニー。クラウド、顧客接点強化、開発力強化／グローバル対応の3つの領域を重点的に展開することで、アジリティの実現をサポートするS&Tカンパニーの取組みについて、代表取締役常務執行役員の山田伸一カンパニー長にうかがった。

㈱NTTデータ
代表取締役常務執行役員
ソリューション＆テクノロジーカンパニー長
山田 伸一氏

2本部6BU体制で、5つのドメインの事業を展開

――ソリューション＆テクノロジー（S&T）カンパニー設立から1年が経ちますが、改めてカンパニーの主要ミッション及び組織の概要からお聞かせください。

山田　私どもS&Tカンパニーは、先進的なITサービスを支える基盤技術やソリューションを、弊社の業種・業態別の2つのカンパニー（パブリック＆フィナンシャルカンパニー、グローバルITサービスカンパニー）に提供するとともに、ソリューションを軸として直接市場の開拓を図る役割を担っています。事業ドメインとしては、①方式技術をハブに、②SaaS/PaaSや顧客接点関連のプラットフォーム、③オフショアをフルに活用したソフトウェア開発、④データセンタやネットワークを中心とするITアウトソーシングとそれを支えるファシリティの4＋1の領域を展開しています（図1）。組織は、2事業本部6BU（ビジネスユニット）、事業推進部、連結子会社群からなっています（図2）。

――本年4月、組織を一部改編されましたが、その狙いは‥‥。

山田　まず「グリーンデータセンタ」事業の強化に向け、ファシリティマネジメント部をビジネスソリューション事業本部に移行しました。次に、SaaS/PaaSと顧客接点関連の一貫したソリューションを提供するために、ビジネスソリューション事業本部内の3つのBU（ICメディア&Webサービス BU、CRM BU、サービス＆プラットフォームBU）を統合し、「プラットフォーム＆サービスBU」としました。また、オフショア開発を含め生産性向上・低コスト開発をさらにドライブするため、基盤システム事業本部内のオープンソース開

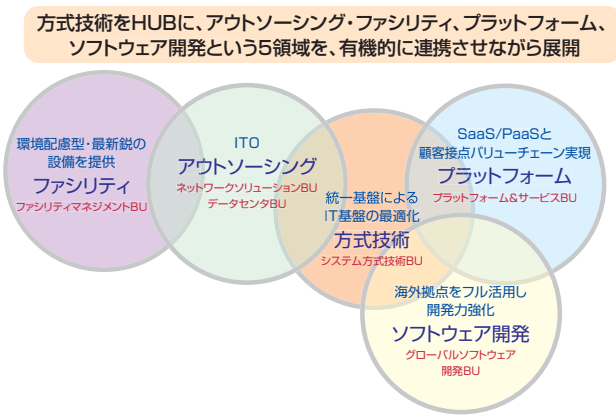

図1　S&Tカンパニー事業ドメインとBUの構成

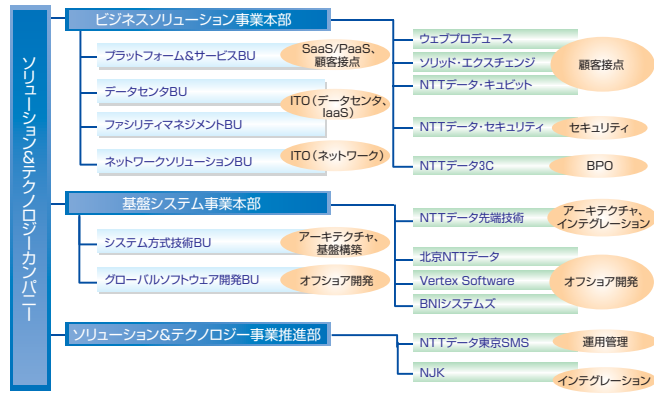

図2　S&Tカンパニー組織図と対応領域

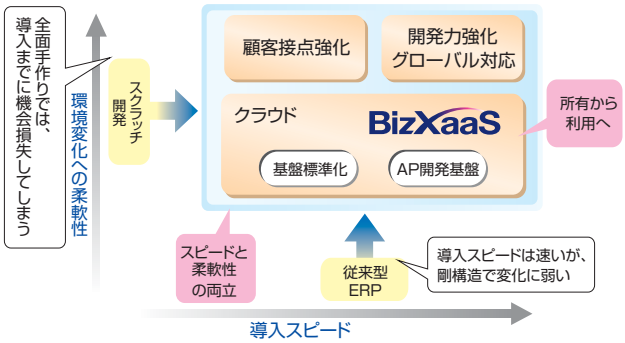

図３　ITに求められる課題とS&Tカンパニーの提供価値

発センタを「グローバルソフトウェア開発BU」としました。さらに新たに株式会社エヌジェーケーがグループ会社に加わりました。

アジリティの実現をキーワードに3つの領域を重点的に展開

――先の4+1の事業ドメインにおいて、今年度の重点施策としてどのようなことに注力されていますか。

山田　事業環境の変化を受け、企業のIT活用に求める期待は、単なる効率化から、ITの所有と利用を最適にバランスさせることで、時代の変化に柔軟に対応できる俊敏性へと大きく変化しています。こういった変化へ対応し、私どもは今年度、特に「クラウド」「顧客接点強化」「開発力強化／グローバル対応」の３つの領域を重点的に展開することで、俊敏性と柔軟性を兼ね備えた“アジリティ”を実現し、お客様の経営を支援していきたいと考えます。（図３）

――３つの重点施策の詳細は、後続頁でご紹介しますが、その事業戦略のポイントをお聞かせください。

山田　柔軟性、導入スピードを強く求められるお客様に対する私どもの提供価値は何かを考えたとき、弊社が得意とするスクラッチ開発は、ある程度の時間がかかり、場合によっては事業機会の損失につながりかねない、また一方、従来型のERPでは、導入スピードは速いがパッケージの制約でカスタマイズが難しいといった課題があります。そこで、お客様のIT戦略を攻めのIT（成長戦略、新たな価値創造）と守りのIT（業務効率化、コスト削減）の２つの視点から使い分けて、ITの所有と利用のベストバランスをご提案していきたい、そのために３つの領域に注力をしています。守りのITにあたるノンコア業務については柔軟なPaaSを備えたクラウドを活用いただくことにより、必要な仕組みだけをスピーディにコストを抑えながら導入できるようにします。また、攻めのITの分野においても、企業の競争力等に直結しないIT基盤だけはクラウド化していくのも必要と考えます。

一方、戦略的に取り組むべき攻めのITについてはアプリケーションを開発する際に倍速開発技術を用いることで期間短縮を実現します。また、顧客接点の強化は、これまでの実績を踏まえ、クラウド活用による効率性と企業の競争優位性を確保するための戦略性を兼ね備えたソリューションを提供していきます。

――海外発注を加速されていますが、現在の発注規模はどの程度ですか。また、オフショア開発体制の強化施策についてはどのようなことをお考えですか。

山田　海外発注の割合は伸びており、100億円は超えています。現在、中国・インドのオフショア開発体制は、直営リソースが約1,500人（パートナーを含めると約3,000人）ですが、これを倍の3,000人規模にまで拡大し、NTTデータグループのコスト競争力強化に貢献したいと考えています。具体的な目標として、まずは弊社の全発注量の10％程度を海外でと考えています。10％程度まで拡大すると、競争力という観点で、かなり経営にとって意味のある数字になると思っています。

変化をチャンスに変える

――最後に、今後の抱負をお聞かせください。

山田　NGNやLTEなどのネットワーク環境、クラウドの活用、サーバ系の構築や開発の仕組み、さらには環境対応や、顧客接点系に代表されるお客さまのビジネスの仕方を含め、変化の時代を迎えています。S&Tカンパニーは、この新しい変化をチャンスと捉え技術開発本部と連携しながら、お客様のアジリティを実現する技術とソリューションをご提供していきたいと考えます。

――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）