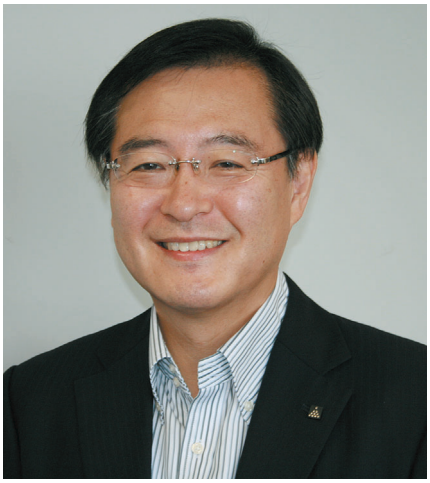
1 インタビュー

お客様課題を解決する真のソリューション提供により、事業の成長を目指す

国内外のグループ会社の得意技を活かし、法人分野の事業拡大に注力するNTTデータのグローバルITサービスカンパニー（以下、G-ITカンパニー）。NTTデータの成長エンジンとして期待がかかるG-ITカンパニーを率いる萩野善教カンパニー長（取締役常務執行役員）に、カンパニーの取組み方針を伺った。



㈱NTTデータ
取締役常務執行役員
グローバルITサービスカンパニー長
萩野 善教氏

日本企業が抱えるITの悩みは、依然として大きい

――はじめに、現在の市場環境についてお聞かせください。

萩野　日本の法人分野のIT投資規模は6～7兆円といわれており、近年はほぼ横ばいで推移しています。これは、国内経済の停滞等により、企業を取り巻く環境が益々厳しくなり、各企業がIT投資を絞り込んできている結果といえます。このような状況の中で、ITに対して企業が抱える悩みは以前にも増して大きくなってきていると感じています。

例えば、既存のシステムが巨大化、複雑化した結果、これらのシステムの維持・運用にコストがかかり、企業の成長に繋がる新サービスやグローバル対応といった戦略投資に予算を充てることが難しくなってきています。現に、企業のIT投資のうち、約8割を維持・運用コストが占めているという調査結果もあります。

また、日本企業の海外進出に伴い、システムもグローバルレベルで最適化する必要がありますが、この点についても悩みを抱える企業が増加してきています。

このように、企業が抱えるIT課題は、高度化、多様化してきており、NTTデータG-ITカンパニーとしても、お客様企業に「課題解決」という価値を提供するニーズはまだまだ強いと考えています。

今一度、お客様のニーズに真摯に向き合っていく

――カンパニーの基本方針として、どのようなことをお考えですか。

萩野　これまでも「変革パートナー」として、お客様企業の事業活動をサポートしてまいりましたが、今一度、お客様の声に真摯に耳を傾けていきたいと考えています。顕在化しているニーズに加え、潜在的なニーズまでしっかりと汲み取っていく活動を継続することこそが、最も重要だと考えています。

その上で、お客様のIT課題に対して、G-ITカンパニーとして解決策を提案していく必要があります。大きく、次に示す2つの点で、お客様に解決案を提示し得るケーパビリティが整備できてきました。

1点目として、ここ数年で、法人分野における様々な得意技を持つ国内外の会社が、資本提携等を通じてNTTデータグループに加わったことが挙げられます。例えば、北米、インドを中心に1万人以上の要員を抱えるKeane社が今年初めに加わったことで、グローバルでのデリバリー力が大幅に強化されました。

2点目として、NTTデータとこうした国内外のグループ会社のソリューションを結集することで、お客様のニーズに対応した多種多様な商品ラインナップを揃えることができてきました。

コスト削減、及び戦略投資に有効なソリューションの数々

――具体的にはどのような商品ラインナップがあるのですか。

萩野　前述した既存システムの維持・運用コストの削減に対しては、

まず、「INERPIA（イナーピア）SAPホスティング」があります。グループ会社であるドイツのitelligence社のSAPホスティングサービスをベースとするこのサービスは、北米、ヨーロッパ、マレーシア等の計6か所のデータセンターにより、24時間365日のサポートが大幅な低コストで提供可能です。

さらに、カスタムメイドのシステムに対しては、AMO（Application Management Outsourcing）サービスである「TISAFYS」を用意しています。TISAFYSは、NTTデータグループにおける維持管理や運用保守のノウハウを方法論として集大成したものです。ソースからのリバースエンジニアリングによるIT資産の「見える化」、運用・保守業務プロセス最適化に加え、実際の運用・保守業務を海外グループ会社にオフショアすることで、品質確保とコスト削減を両立させています。

Biz∫は、会計、人事、販売管理といった豊富な機能を取り揃えた、次世代のERPソリューションです。既に2,300社以上に導入実績があり、ワークフローでは特に定評のあるintra-mart（NTTデータイントラマート社製品）をシステム基盤に採用しているため、既存システムとの接続性だけでなく、コストパフォーマンスにも優れています。

――「攻め」のIT投資に有効なソリューションもありますか。

萩野　グローバルにビジネスを展開するお客様企業にとって、グローバル規模での企業活動を「見える化」

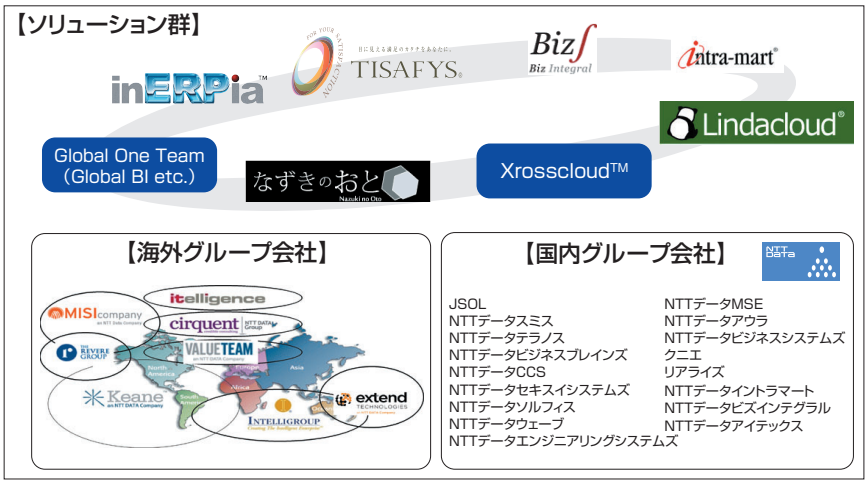


図1　国内外のグループ会社とソリューション群

することは、事業判断のスピード向上においてきわめて重要です。我々が手掛けるグローバルBIサービスは、世界中のNTTデータグループ14社、1,500名の知見を元に、お客様の業界、業務に役立つ形でカスタマイズして提供することで、お客様のグローバルでの事業活動をサポートいたします。

また、近年、ソーシャルメディアの発展等を背景に、社内のみならず、社外の情報を事業活動に有効活用する動きが一般化しつつあります。「なずきのおと」では、自社開発の自然言語処理エンジン「なずき」をベースに、社内・社外の評判情報を横断的に分析することが可能です。

この他にも、2011年10月には、Green IT AWARD 2011において、「Lindacloud」（プライベートクラウド基盤）が経済産業大臣賞を受賞、さらにITpro EXPO 2011において、「Xrosscloud」（M2Mプラットフォーム）がCNET Japan賞を受賞と、新しいソリューションもご評価頂いております。

魅力的な商品を「コーディネート」することで、真のソリューションに

――これらの商品を提供する際、重要な点は何だとお考えですか。

萩野　我々の商品が、お客様の真の「課題解決」につながっていることが重要です。そのため、お客様と十分なコミュニケーションを行った上で、我々の商品をいかにお客様に合わせて「コーディネート」していくことができるかがポイントとなります。導入前のコンサルティングによりお客様の潜在的なニーズまで把握することはもちろん、導入後の効果測定までサポートいたします。

そのためには、国内外のグループ会社が、営業部隊も開発部隊も一体となって、“知恵を出し合うこと”が不可欠です。グループ全体で、より強固な連携プレーを確立したいと思っています。

――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）