インタビュー

緩やかな歩みであっても、着実に成長し続ける会社に

山田伸一新社長の就任から半年、NTTグループ以外の一般市場での事業拡大に向け注力するNTTソフトウェア。一般市場を掘り起こす強力な武器が、NTTソフトウェアならではのICTソリューションだ。選択と集中を図りつつ、販売方法の変革を含め、ICTソリューションの展開に取り組むNTTソフトウェアの最近の状況について、寺中勝美常務取締役事業推進本部長にうかがった。

NTTソフトウェア㈱
常務取締役　事業推進本部長
寺中 勝美氏

NTTグループ以外の一般市場の拡大は来年度に期待

――はじめに周辺環境を含めた事業の状況からお聞かせください。

寺中　事業の状況という点では、私どもは売上をNTTグループの事業支援、NTTグループの法人営業の支援、そしてNTTグループ以外の一般市場でのビジネスと3つに区分しています。3.11の東日本大震災の影響で若干立ち上がりが遅れた面はありますが、法人営業の支援を含めたNTTグループ向けのビジネスは、前年度並みの実績を上げています。問題は、一般市場をターゲットにしたビジネスです。ソリューションの骨太化や価格競争力の強化を推進していますが、実績に結びつけるのは容易ではありません。

――一般市場で伸び悩む主たる要因は、景気の問題ですか、それとも大震災の影響ですか・・・・。

寺中　景気の問題もあるでしょうが、東日本大震災の影響も大きいと思います。全体的に、当初予定していた23年度のIT投資が、24年度に延びてしまったというケースが多いですね。今年売上がたつと予測していたものが、震災の影響でもう1年延びたということで、24年度には期待しているという状況です。

72種類の商材について選択と集中を実施

――後続の頁で貴社ならではのICTソリューションを5つご紹介していますが、ソリューションの展開について、最近どのような点に注力されていますか。

寺中　昨年度後半には、他社のパッケージも含め72種類の商材を取り扱っていました。これではさすがに営業や開発リソースの面でも大変ということで、今年の頭に18種類の商材に絞りました。営業から開発部隊に対して、改良及び機能強化の要望を出して、早期に実現できる部分は第4四半期に開発したため、今年度は良いスタートが切れるかなと思ったのですが・・・。

――6月21日、山田伸一社長の新体制に変わりましたが・・・・。

寺中　社長が変わってから、それでもまだ数が多いのではないかということになり、特に力を入れる商材として、今回ご紹介する5つのソリューション＋α程度に絞って強化していくという方向で議論しています。要は、力の入れ方をいろいろ考えるということです。

パートナー販売戦略によりパッケージビジネスの拡大を目指す

――力の入れ方を変えるとは・・・・。

寺中　一つ例をあげると、私どもはパッケージをベースにカスタマイズを行っています。代理店経由で自分たちのパッケージを販売するという概念はありません。そういうパッケージ販売ビジネスを行う場合は、営業力のある販売パートナーや、特定の業界に強い代理店を経由することで、事業を拡大することができます。そこで、従来と違う販売形態が生かせそうなものもいくつか選んでいます。例えば、セキュリティ製品の統

合ID管理は、大手銀行で数多く使用されています。しかし、中小の金融機関にはコネクションがないことから、そこに強いSIerをパートナーにすることで、販売が拡大できると考えています。

――ソリューション、いわゆるパッケージや部品化した商材単体でのビジネスの割合はどのくらいですか。

寺中　全体の約25％で、残りはスクラッチの開発が主体です。したがって、5つ＋αのソリューションにリソースを集約したからといって、それほど大きな影響はありません。

――パートナービジネスを積極的に展開されるお考えですか。

寺中　まだこれからですが、パートナー販売に適した商材、例えばセキュリティ製品（メール誤送信防止、特権ID管理）や、IP電話ゲートウェイ装置「Crossway」、コンタクトセンターソリューションは、代理店経由での提供に注力したいと考えています。売り方のバラエティを増やすことで、売上を伸ばしていきたいと考えています。

クラウドビジネスが事業拡大の鍵に

――事業推進にあたっての今年度の重点施策をお聞かせください。。

寺中　やはり、クラウドビジネスをどのように立ち上げるかが課題です。約4年前にテラスカイ社との協業により、クラウド連携ソリューション「SkyOnDemand」の提供を開始しましたが、ようやく世の中に認知されてきました。また、企業の経営情報を分析し可視化するBIについて、クラウドサービスで提供するソリューション「InfoCabina Cloud BI」を、現在3社に提供しています。クラウド基盤も自社で構築しているため、他のソリューションでも、クラウドで提供できるものは、そこにのせていくことを考えています。

――企業のオンプレミスシステムのクラウド化コンサルや構築などのビジネスも行うのですか。

寺中　その領域については、NTT事業会社のビジネスを、私どもの技術力を以てきっちりお手伝いすることを基本にしています。例えば、NTT研究所が、クラウド基盤の研究開発に取り組んでおり、その開発を私どもが支援しています。このためクラウド基盤をNTT東日本・西日本様などで導入する際には、私どもがお手伝いできます。そういう強みを活かしていきたいと思っています。

緩やかな歩みであっても、着実に永続的に成長する会社に

――NTTグループの法人営業を支援しているということですが、どこが一番多いですか。

寺中　現在は、NTTコミュニケーションズ様が一番です。これから期待したいのは、ドコモ様です。Androidの技術者も多数擁していますし、モバイル系とセキュリティの技術にも強いことから、法人でのスマートフォンの活用ビジネスについて、バックヤードで私どもを使っていただければと思います。Android系のソフトウェア開発は、アジャイルとまでは言いませんが、とにかく早く形にして見せて、走りながら修正していくことによってお客様を早期に囲い込むようにすることが重要で、そのためには1日単位でプロジェクトの進捗管理を行うことが重要です。その点でも優れた私どもを使っていただければと思っています。

――最後に今後の事業の方向性を含めた抱負をお聞かせください。

寺中　従来のNTTグループを中心としたスクラッチ型開発では、もはや売上の大きな伸びは期待できません。この状況をブレークスルーするためには、前述したように従来と異なる方法で、一般市場を早く掘り起こし、そこの売上を伸ばしていくことが最も重要だと思います。それを実現する1つの方法が、商材のパートナー経由での販売です。手離れが良く、営業コストをそれほどかけないである程度売上を伸ばしていくことができると思います。もう1つは、クラウドビジネスで、従来のスクラッチ開発だと絶対取れなかったお客様にも、私どもの技術を使っていただく。私どもの今の技術力なりノウハウ、製品をベースに事業を拡大していくとすればこの2つが鍵になると思っています。亀の歩みになるかもしれませんが、着実にそれをやっていかない限り、現状の壁は突破できないと考えています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）