インタビュー

成長戦略「C+O3」の拡大で、サービス、ソフトウェアの推進を一段とドライブ

事業及び社会課題解決への貢献を目指し、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。サービス、アウトソーシングへの事業領域拡大によるS&Tカンパニーの成長戦略について、取締役常務執行役員の栗島聡カンパニー長にうかがった。

㈱NTTデータ
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
栗島 聡氏

「3D Value Cycle」の「活用」に関する技術・ソリューション提供に注力

――はじめに、改めてS&Tカンパニーの主要ミッションからお聞かせください。

栗島　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、社内の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、エンタープライズITサービスカンパニー）に、そして、直接お客さまに向けて提供することで、全社施策であるサービス、ソフトウェアへの事業構造の転換を図る「3本の矢」の推進を牽引する役割を担っています。ご存知のようにNTTデータは約3年前に、お客さまの変革パートナーとして「上流」（Innovation Designing）→「つくり」（Solution Developing）→「活用」（Performance Driving）→「上流」…と連環する「3D Value Cycle」による価値提供モデルをブランド戦略として打ち出しました。当初は、上流工程の変革コンサルの領域でお客さまに訴求するソリューションを提案し、お客さまの変革の構想を実現するシステムの構築・活用の流れを重視していましたが、最近はお客さまが現在一番お困りのシステム開発費の抑制という課題解決にいかに貢献するかが重要となっています。その意味では、新規システムの提案というよりは、既存システムをいかに効率的かつ有効に活用するかという「Performance Driving」に向けた提案を加速する必要があると思っており、私どもS&Tカンパニーも、特に「3D Value Cycle」の「活用」領域の技術・ソリューションの提供に注力しています。これにより、サービス、ソフトウェアの推進がよりドライブできると考えています。

「C+O3（クラウド+アウトソーシング、オフショア、OSS）」事業を拡大

――厳しい事業環境の中、2012年度の重点施策としてどのようなことをお考えですか。

栗島　S&Tカンパニーは、ビジネスソリューション事業本部、基盤システム事業本部の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り、方式技術、プラットフォーム、ソフトウェア開発、アウトソーシングとそれを支えるファシリティという5つの領域で事業展開しています。今年度は、冒頭で述べた「3D Value Cycle」の「活用」領域の技術・ソリューションの提供によりサービス、ソフトウェアの推進を一段と加速することを踏まえ、“早く・安く”をキーワードにした成長戦略「C+O3」の拡大を掲げています。「C+O3」は、Cloud（クラウド）、Outsourcing（アウトソーシング）、開発、運用コスト効率化のためのOffshore（オフショア）の活用、そしてOSS（オープンソースソフトウェア）を指し、この4本柱で事業を拡大していく方針です。

――“早く・安く”を実現するためにどのような取組みをされていますか？

栗島　お客さまのニーズにあわせた様々なソリューションを開発・提供していますが、“早く・安く”を実

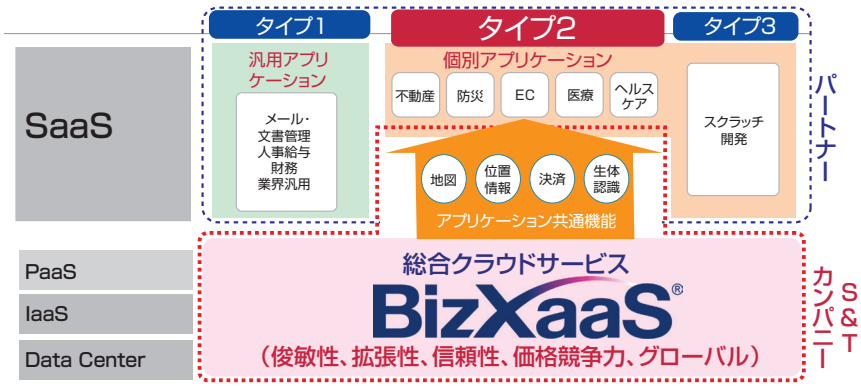

図１　アプリケーション共通機能によるクラウドの拡大

現するために、グループ会社やビジネスパートナーのソリューションもトータルで提供していくことが重要だと思っています。IT自体がコモディティ化していることから、特に協力関係を重視した事業運営を心掛けています。例えばクラウドサービス“BizXaaS”の販売に関して、すでに18社のアライアンスパートナーがおりますが、次期中期中には100社程度まで拡大していく計画です。

――クラウドの拡大については、どのようにお考えですか。

栗島　私どもは、クラウドサービスに関しSaaS、PaaS、IaaSといったバーティカルな分類に加え、お客さまのIT活用ニーズに対応したサービス別に３つのタイプに整理しています（図１）。今後、私どもやパートナーが持つ優れたキーテクノロジーを核にしたアプリケーション共通機能を提供（図１のタイプ２）し、パートナーがソフトウェアビジネス（SaaS）を提供するための環境構築も含めて、クラウドビジネスとして推進していきたいと思っています。S&Tカンパニーの役割は、アプリケーション共通機能の核になるキーテクノロジーをクラウド上で提供することです。

また“Grobal One Infrastructure”ということで、世界５拠点（日本、中国、APAC、欧州、北米）でデータセンタを含めたITO基盤のグローバルサポート体制を構築し、海外グループ会社に対してもこのアプリケーション共通機能を提供することで、連携してクラウドの拡大を図っていきたいと思っています。

――後続の頁で具体的な取組みをご紹介しますが、アウトソーシングの取組みに関する基本方針をお聞かせください。

栗島　国内IT市場の拡大が停滞する中で、今後の成長が見込まれるアウトソーシング事業に積極的に取り組むことで、売上の拡大を図りたいと思っています。ITO（ITアウトソーシング）だけでなく、業務の中核となるプロセスのアウトソーシング事業に取り組んでいきたいと思っています。これには、すでに生命保険や銀行についての実績も積んでき

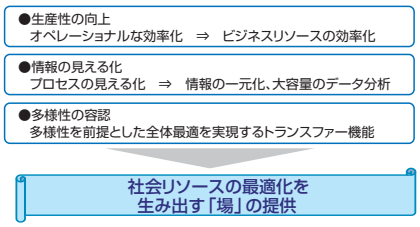

図２　ICTによる社会課題への貢献

ています。

社会リソースの最適化を生み出す「場」の提供が市場拡大の鍵

――最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

栗島　停滞する国内IT投資拡大の鍵は、いかにお客さまのビジネスや社会課題に貢献できるかにかかっていると思います。今後、①生産性向上についてはビジネスリソース効率化が、②情報の見える化については情報の一元化、大容量のデータ分析が、さらに③多様性を前提としつつ全体最適を実現するトランスファー機能（例：携帯電話の翻訳機能）が求められると考えます。この３点をポイントに、社会リソースの最適化を生み出す「場」をICTが提供することが重要だと考えています（図２）。S&Tカンパニーはこれに貢献する技術、ソリューションを提供する役割を担っていると思います。クラウド、アウトソーシング、オフショア、OSSの「C+O3」を中心とした事業展開に加え、方式技術者集団を抱える強みを活かして、データグループ外の売上拡大も目指しつつ、事業拡大していきたいと考えています。

――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）