

1 インタビュー

4つの事業部を中心に、ソリューション事業の拡大を目指す

本年4月、ソリューション事業推進本部を中核組織とする新組織体制に移行したNTTソフトウェア。顧客の経営課題やシステム課題を解決する独自のICTソリューションを武器に、ソリューション事業の拡大を目指すNTTソフトウェアの取組みを、田中公紀取締役にうかがった。



NTTソフトウェア(株) 取締役
ソリューション事業推進本部
メディア・ソリューション事業部長 兼
ネットワーク・ソリューション事業部長

田中 公紀氏

固有のソリューションを持つことが、競争力の源泉に

——周辺環境を含めた最近の状況からお聞かせください。

田中 お客様のICT投資は抑制傾向が続き、限られたSI案件に競争が集中しています。そして競争入札では、品質よりも価格重視という流れがハッキリしてきたと思います。安いということに対して、当然原価削減の努力はしますが、それ以上に本質的な“競争力”が問われています。例えば、オフショア開発を推進し原価削減しても、皆が全部オフショアを活用したら値段は同じになります。そこで最後は何が競争力の源泉になるかという、やはり自社ならではのソリューションだと思っています。経営的に見ても、個別SI収入が減少傾向にある中で、それを補うには、当社ならではのソリューションを数多く用意して、その強みを伸ばす必要があります。すなわち、武器としてのソリューションを作り、持ち、提供するというをやっていきたく思います。

——そういう状況を踏まえ、具体的にどのような取組みを行っていますか。

田中 会社全体としては、まずは目玉となるソリューションを4つあげて、営業推進本部の中にタスクフォースを作って、ソリューション提案型ビジネスを展開しています。なおかつ、営業と開発が一体となって行動していくチーム作りをして、市場ニーズを迅速に取り組み、お客様に良い製品を提供するための体制強化を行いました。さらに、NTT研究所の開発を支援するソリューション事業推進本部を新設しました。また品質を担保したうえで新規分野にチャレンジするために、品質保証センター（QAC）という組織も設立して、開発業務を側面から支援する体制にしました。この組織再編は、営業の強化という側面と、ソリューションを創出し強化するという2つの側面があります。

本年4月、ソリューション事業推進本部を中核とする新体制に

——本年4月から、新組織体制に移行されましたが、ソリューション事業推進本部の概要をお聞かせください。

田中 ソリューション事業推進本部の傘下には、得意分野を明確化した4つのソリューション事業部（セキ

ュリティ、メディア、プラットフォーム、ネットワーク）を配しました。これらにより、世の中のニーズとNTT研究所の先端技術とをつないで、お客様の経営課題やシステム課題などを解決する先進的なソリューションを提供していくことを目指しています。

4つの事業部を中心にソリューション事業を推進

——推進本部配下の4つのソリューション事業部の主要ミッションをお聞かせください。

田中 セキュリティ・ソリューション事業部は、メール誤送信防止ソフトウェアや統合ID管理ツールなど、セキュリティ関連ソフトウェアをまとめて開発し、必要なものはソリューション化する事業部です。NTTソフトウェアといえばセキュリティと言われるようになるために一番の柱になる事業部になります。

プラットフォーム・ソリューショ

ン事業部は、様々なサービスを構築するための土台となるプラットフォームを提供していくところです。NTT研究所の開発に参画させていただいて、そのノウハウを具体的なプラットフォームとしてお客様に提供しています。

メディア・ソリューション事業部は、NTT研究所の画像や音声に関するR&D成果をベースに、映像ソリューションやIPTVに関連するシステムを構築しています。

ネットワーク・ソリューション事業部は、「新ノード」のプラットフォームの開発から携わり、現在も維持管理を担当しています。また、NGNの開発・導入の一部も担当しました。こういった代々のネットワーク基盤の開発と維持管理を請け負っています。また、TM基盤と呼ぶオペレーション系システムの横通しの基盤作りも支援しています。

この4つの事業部では、開発業務の中から様々なソリューションを創出することや、お客様対応で培ったノウハウをもとにソフトウェアを製

品化するというミッションを持っています。

ソリューション事業を軸に、NTTグループ外の一般市場での売上拡大を目指す

——ターゲットのメインは一般市場のお客様ですか。

田中 そうです。一般市場がメインターゲットです。今度、NTTソフトウェアでは新たに「先端技術を社会の力に！」というスローガンを掲げました。先端技術とは、当然、NTT研究所の新しい技術です。その新しい技術を製品化して世の中に提供していきます。まずはNTT事業会社の収益向上に貢献することが第一ですが、ソリューション事業を活性化し、一般市場に出していかなければ、SI事業の落ち込みをカバーできません。提供するソリューションに磨きをかけて、一般市場に展開していこうとしています。メール誤送信防止ソフトウェアもNTT事業会社様に導入していただきましたが、今は銀行をはじめとする一般市

場での導入が拡大している状況です。また、コストダウンの1つの策として、ソリューションのクラウド化にも取り組んでいます。例えば、内線接続やネットワーク電話帳の機能を持つ「ProgOffice」もASP化を進めています。

——最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

田中 今あるソリューションは、規模の小さなソリューションが多い。私たちは、1つのソリューションで10億円ぐらいの価値のある市場を生み出す、市場の大きいソリューションを創出したいと思っています。もう1つはそのソリューションを一般市場に展開したい。そのとき、当然業界のノウハウが必要です。なじみがない市場と業界に闇雲に進出しても、大怪我をするだけです。狙いを絞ってやらなければいけないと思っています。全社的に一般市場でのビジネスを拡大しないと、大きな成長は期待できません。

——具体的な目標は……。

田中 直近の売上目標として、トータルで400億円の壁を越えたいと思っています。その壁を越えるために足りない部分は、一般市場をソリューション（武器）で開拓したいと考えています。冒頭お話ししたSIは、変動が大きい。安定的な右肩上がりの成長を望むには、一般市場でのソリューション展開を徹底的に行うことが重要です。

——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)

- 得意分野を明確化した**4つの事業部**
- **研究所技術**をもとに**先進的なソリューション**の創出を目指す

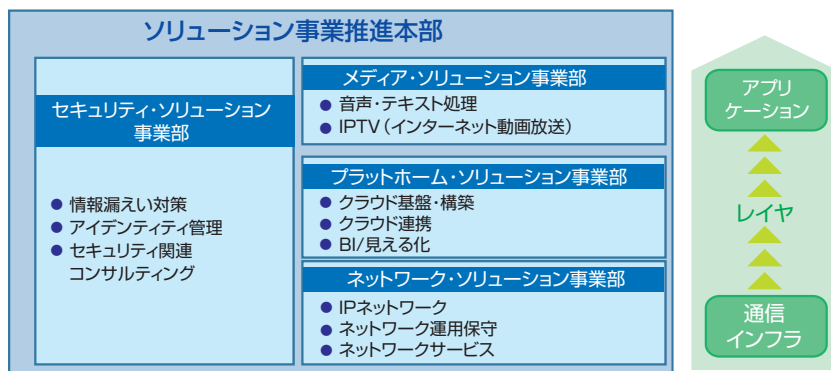


図1 ソリューション事業推進本部の概要