特集
NTTデータ　第一法人事業本部の取組み

インタビュー

大規模SIで培った方式ノウハウ／ソリューションの拡充と横展開による新戦略で、事業拡大を目指す

2012年4月の法人事業体制の再編で新たにスタートしたNTTデータの第一法人事業本部。既存顧客の深堀に加え、ミッションクリティカルな大規模SIで培った方式ノウハウやソリューションの拡充・横展開で事業拡大を目指す同事業本部の取組みを執行役員の風間雄一本部長にうかがった。

㈱NTTデータ　執行役員
エンタープライズITサービスカンパニー
第一法人事業本部長
風間 雄一氏

テレコム業界を中心に大規模SIを得意技に事業展開

――貴社は昨年4月1日、法人分野の事業体制を再編されました。はじめに、再編の狙いと、新生第一法人事業本部様の主要ミッションからお聞かせください。

風間　当社は3カンパニー制度を敷いており、第一法人事業本部はエンタープライズITサービスカンパニーに属しております。昨年4月の当カンパニーの組織再編は、市場を再検証してお客様の深堀と拡大を図り、新たな成長事業を獲得するという全社施策である「リマーケティング」の考え方を基軸にしています。これを踏まえて当カンパニーとして、お客様軸のMU（マネージメントユニット）とソリューション軸のSU（ソリューションユニット）という単位で、従来の業種・業態別の体制から、業界・業態にとらわれず、5事業本部体制で事業展開することとしました。

私ども第一法人事業本部は、主にテレコム業界のシステム企画・構築から維持管理運用を行っているほか、証券取引所向けシステム等の開発および維持管理運用を担当しています。また、方式のプロフェッショナル集団であるSI技術部が、カンパニー内の方式設計や方式運用ならびにソリューションの横展開を行っています。その中で第一法人事業本部の最大ミッションは、お客様のビジネスに直接大きな影響を与え得る複数のミッションクリティカルなシステムの開発であり、その安定運用です。

――事業環境はいかがですか。

風間　スマートフォンやLINEの普及により、マーケットおよびコンシューマーの動向が著しく変化しています。それに加えて、モバイルキャリアにおけるスマートフォン戦略により、テレコム業界の競争がますます激化していることから、お客さまのシステム投資に対する考え方が「安く、早く、高品質なもの」へと変化していることを痛感しています。年々、大規模SI案件が低減していく傾向にあり、事業環境は厳しい状況にあります。

既存ビジネスを堅守しつつ、ソリューションを軸にビジネスを拡大

――厳しい事業環境の中、どのような事業戦略をお考えですか。

風間　第一法人事業本部は、「顧客深堀（インダストリ軸）」と、「業界横展開・ソリューション拡販」の2つの方向で事業戦略を立てています（図1参照）。つまり、今までビジネスを進めてきたテレコム業界および取引所業界において、最重要課題であるミッションクリティカルシステムの安定運用を進めつつ、開発現場で得たノウハウを凝縮したソリューションの横展開を行っております。一見、別々の取り組みに見えますが、お互い影響しあって両立しております。

――「業界横展開・ソリューション拡販」とありますが、具体的に教えていただけますか。

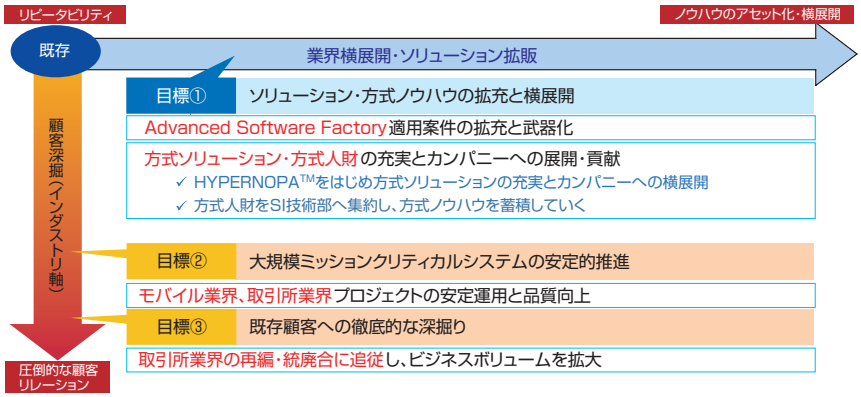

図１　第一法人事業本部の事業戦略

風間　１つ目は、「ASF（Advanced Software Factory）適用案件の拡充と武器化」です。ASFは、「高生産性開発標準の実装」、「設計情報のデータベース化」、「ソースコードの自動生成機能」ならびに「アーキテクチャ固定」の４つをコンセプトとした、高生産性システム開発手法及びツール群です。これにより、設計工程での品質確保、工数減少、開発要員数の平準化ならびに開発期間の短縮化を実現できます。現在、ASFを適用したプロジェクトを複数進めているところです。

２つ目は、「方式ソリューション・方式人材の充実とカンパニーへの展開・貢献」です。具体的には、社内の設計構築ソリューションをワンパッケージに集約した「HYPERNOPA™」の横展開となります。このソリューションは、IT基盤、AP開発基盤、システム運用ならびに開発試験の４つがあり、各ソリューションによってかなりの工数削減を期待できます。製造工程と試験工程で約60％の工数削減効果が出たプロジェクトもあります。さらに、カンパニーの方式人材172名をSI技術部へ集約したことも重要な取組みです。これにより方式ノウハウが蓄積されつつあります。昨年10月１日からは、各事業本部からの多様な依頼内容に対し俊敏かつ柔軟に対応するため、役割分担型グループ（インテグレーション、ソリューションサービス、モバイル等）へ移行しました。これにより特定のスキルを持った技術者を複数プロジェクトに同時アサインさせることができ、柔軟な人材配置が可能となりました。

――貴社は、グローバルビジネスの強化・拡大を中期経営計画の柱の１つに掲げていますが、グローバルという観点での特徴的な取組みをお聞かせください。

風間　まずは、NTTドコモ様と共同で検討し、タイやベトナムなどアジア10カ国で運用されている「海外SMS一斉連絡サービス」があげられます。設計段階からオフショア開発を実施することで、コストとスケジュールの両面をクリアしました。現在、サービスの安定運用を図りつつ、事業拡大に向けてNTTドコモ様とともに新たなサービス検討を行っており、将来的にはNTTグループ全体のグローバルビジネス拡大に貢献したいと考えています。

もう１つは、Nasdaq OMX社製パッケージ「CLICK XT™」を採用した取引所業界向けのシステム開発です。取引所業界の再編・統廃合に際し、新たなビジネス拡大チャンスがあると判断し、海外展開も視野に営業・開発両面の体制を強化しました。

――傘下のグループ会社であるNTTデータビジネスシステムズ社の位置づけは・・・・。

風間　２つの側面があります。１つは、私どもが抱えるミッションクリティカルシステムのプロジェクトで共に汗を流す仲間。もう１つが、Biz∫のファーストプロバイダーとして、事業展開を行う側面です。

世界に通用する人材を育て、ソリューションと共に外へ打って出る

――最後に今後の事業目標を含めた抱負をお聞かせください。

風間　私は「営業力」、「開発力」、「グループ力」そして「人間力」が重要だと考えております。これらを備えることによって、日本だけでなく世界にも通じるリーダ層になると期待しております。社員の成長と、前述の重点施策の展開によって、NTTデータグループの中期計画目標の達成に貢献したいと思います。

――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）