

1 インタビュー

# チーム力を活かした基盤構築支援サービスでCAGR10%を目指す

最適な基盤構築支援サービスの提供に注力するNTTデータ先端技術。人材力を活かし、仕様設計から構築・テスト、保守運用、リスクの可視化、刷新計画策定、要求分析まで、システム基盤のライフサイクルの各局面に応じたソリューションの提供でIT基盤の全体最適化を支援している。三宅功社長と平沢史章営業推進部長のお二人に、基盤構築支援サービスの取組み状況についてうかがった。

## 基盤システムのライフサイクル全般をトータルに支援

—まず、貴社の基盤構築支援サービスに関する事業の状況からお聞かせください。

**三宅** 基盤システムは、上位レイヤのアプリケーションと異なり、文字通り“基盤”ですから、頻繁に機能追加や更改するものではありません。したがって、お客様の要件に合わせた、ベストなプラットフォームを提供することが最大のポイントで、これができる点が私どものバリューだと思っています。そのために



NTTデータ先端技術株式会社  
執行役員 営業推進部長  
平沢 史章氏

は、PoC（導入前の実機検証）をはじめとする導入支援環境の整備が不可欠です。また、先進的な製品については、私どもでサービス化して、実際に機能・特長を体感していただいたうえで、オンプレミスでの導入を支援するといった取組みも必要です。もちろん、様々な製品に合わせたインフラデザインパターンを含め、お客さまに最適な基盤構築を支援するための品揃えも重要です。

**平沢** 本インタビューに続く各論頁で、最近の品揃えの状況をご紹介しますが、基本はシステム基盤のライフサイクルのPDCAサイクルの各局面に対応したソリューションを取り揃え、トータルにご支援することで、単に性能だけでなく信頼性条件・可用性条件に基づく要件定義から仕



NTTデータ先端技術株式会社  
代表取締役社長  
三宅 功氏

様設計、物品調達、構築後のプロフェッショナルサービスまでワンストップでご提供しています。特に、マルチベンダ環境で構築された基盤システムの高難度のトラブルシューティングには定評があります。

**三宅** 最近、特に多くなっているのが、トラブルシューティングです。それも、他社が手掛けた基盤系システムのトラブルシューティングです。基盤系システムのトラブルは、アプリケーションのバグと違って、ネットワークのロードバランスの負荷バランスに問題があるのか、DBの性能低下な

システム基盤のライフサイクルの各局面に応じたソリューションをご提供

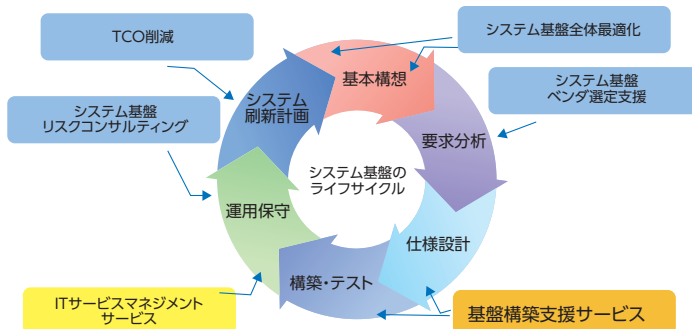


図1 NTTデータ先端技術が提供する基盤構築支援サービスの概要

のか、ストレージの不具合なのか、基盤システム全体を見て、問題の切り分けを行う必要があります。ところが当社で設計していない基盤システムになると、非常に高難度のトラブルシューティングになります。“最後の駆け込み寺”的な感覚で持ち込まれた案件でも、お客さまがお困りですのでレスキューに行きますが、最初から私どもの基盤構築支援サービスをご利用いただければ、プロアクティブな予防保全の手が打てますし、万一トラブルが発生してもトラブルの期間を短くできます。大規模ミッションクリティカルな基幹システムをオープン系で構築する場合は、特に必要な人材をオールインワンで揃えている当社の強みが活かれます。

### 多様な人材のチーム力が強み

——基盤構築支援サービスを展開する際の貴社の特長・強みは……。

**三宅** やはり、人材力だと思います。当社は先進的で多彩な製品を取り扱っていますが、バックグラウンドではカーネルハッキングができる人材やその道に長けた尖った人材に加え、ITアーキテクトとしてのバランス感覚を持った人材や運用のプロフェッショナルがいます。この多様な人材のチーム力が大きな強みだと思います。

**平沢** 営業的な観点でも、お客さまのニーズを先取りして、ご提案ができるような人材の育成にも注力しています。当社の営業は、製品営業とは異なり、コンサルティングに近い営業です。自社の製品知識に加えて、常

に最新の技術を勉強する必要がありますし、世の中やお客さまの動向もキャッチしておく必要があるため、独力ではなかなか難しい面があります。その意味でも、チーム力が事業拡大の鍵になります。

**三宅** 昨年5月、25周年を迎えた親会社のNTTデータは、10年後を目指すための「Group Vision」と、Visionを実現するための価値観として、3つのValues (Clients First、Foresight、Teamwork) を新たに制定しました。これを踏まえて、NTTデータ先端技術のアディショナルなValuesとしてそれぞれ、“Best QCD & Service”、“Decide by Fact & Rationality”、“Honesty、Fairness and Frankness”の3つの具体的な行動指針を追加しました。これを軸に、人材の幅の広さと深さについて、今後も上手くバランスをとりながらチーム力の強化に努めます。

——お互いに誠実な態度で、公平かつ率直にコミュニケーションできる環境がチーム力を支える……。

**平沢** その通りですが、“Honesty、Fairness and Frankness”は双方向であるというのが前提です。こういうコミュニケーションが自然に行えることが、結果的にチーム力の強化につながると考えています。

**三宅** 例えば、基盤構築に関連する“Foresight”という観点では、特定の先進的な製品に拘ることは全然なくて、事業環境など客観的なFactに基づいて合理的に判断する。ここに当社のノウハウ、価値があると思っています。つまり、お客さまの事業環境を踏まえた活用法について、機能要件

と製品性能をきちんと見極めて合理的に判断できるということです。

**平沢** チーム力によって、お客さまの事業環境を理解してマルチベンダ環境下でのハードウェアとソフトウェア、さらにはミドルウェアを組み合わせ、お客さまに最適な基盤システムの構築からプロフェッショナルサービスまで一貫して提供できる点が、私どものバリューであり、大きな強みです。

### エンジニアのスキル向上に注力し、CAGR10%を目指す

——チーム力が強みということが、現在の社員数は……。

**三宅** 今年度スタート時点で、505名まで拡大しましたが、まだまだ不足しています。特に基盤構築支援サービスの領域は、足りていません。できるだけ人手をかけずに早く、安価に構築することがポイントで、効率的に基盤構築が行えるよう、PoCを含めた環境整備と、基盤系のエンジニアのスキル向上に注力しています。

**平沢** 頭数を揃え、人海戦術によって力技で基盤システムの構築ができるかということ、そうではありません。もちろん即戦力の人材の中途採用は今後も進めますが、自力で育成することにも注力しています。

——最後に、今年度基盤構築支援サービスの領域で、対前年比どの程度の伸びを目指していますか

**三宅** 売上計画値の中で基盤構築支援サービスとしては10%程度の伸びを目指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：特別編集委員 河西義人)