特集
グローバルでの競争力と生産性向上を図るNTTデータ 基盤システム事業本部

1 インタビュー

不採算案件の抑止 / 強みの最大化 / グローバル事業拡大により利益拡大を目指す

今年7月、カンパニー制の廃止と同時に発足した技術革新統括本部傘下の組織となったNTTデータの基盤システム事業本部（以下、基盤本部）は、引き続き方式系・基盤系の技術面から各事業部を支援する役割を担っている。NTTデータの売上利益の最大化に貢献する基盤本部の取組について、事業本部長の木谷強常務執行役員に伺った。

株式会社NTTデータ　常務執行役員
技術革新統括本部長
技術革新統括本部 基盤システム事業本部長
木谷 強氏

システム基盤系の技術力を活かした開発・技術支援

――基盤本部の役割について、あらためてお聞かせください。

木谷　基盤本部には2つの事業部と2つの推進室、および国内2社、海外5社の関連グループ会社があります（図1参照）。方式系・基盤系の技術者が多く、その体制により技術面からNTTデータの他組織を支援することが役割です。

――各事業部・推進室はそれぞれどのような役割を担っていますか？

木谷　グローバルソフトウェア開発事業部はオフショアを活用したグローバルデリバリを担っており、関連グループ会社には国内のエヌジェーケー、および中国・インド・APACでオフショア開発、およびアウトソーシング拠点として機能する5つの会社があります。人員の数が最も多いシステム方式技術事業部には、基盤系の高い技術を持つSEが多数在籍しており、技術支援やシステム基盤構築サービスを提供しています。

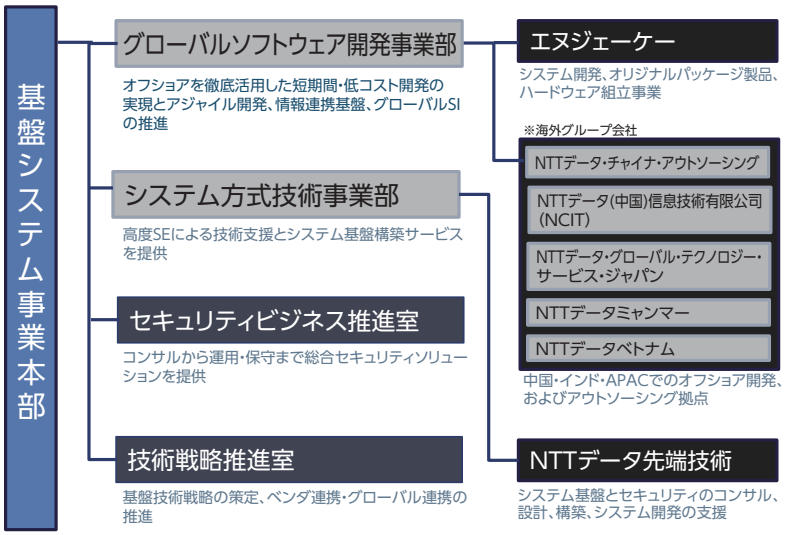

図1　基盤システム事業本部：組織図

セキュリティビジネス推進室はコンサルティングから運用・保守まで、文字どおりセキュリティに関するサービスを提供します。技術戦略推進室は各種ベンダ製品の技術評価等を行い、基盤技術戦略を策定しています。各ベンダとの窓口として機能しており、7月より同じく技術革新統括本部傘下の組織となった購買部との連携も強化しています。

不採算案件の抑止

――現在どのようなことに注力されていますか？

木谷　他組織の支援を継続してしっかりと行います。そのうえで「不採算案件の抑止」、「強みの強化」、およびグローバル事業拡大による「さらなるチャレンジ」を方針として掲げています（図2参照）。不採算案件を減らすことへの貢献は、利益を伸ばしていくうえで重要な活動です。俗

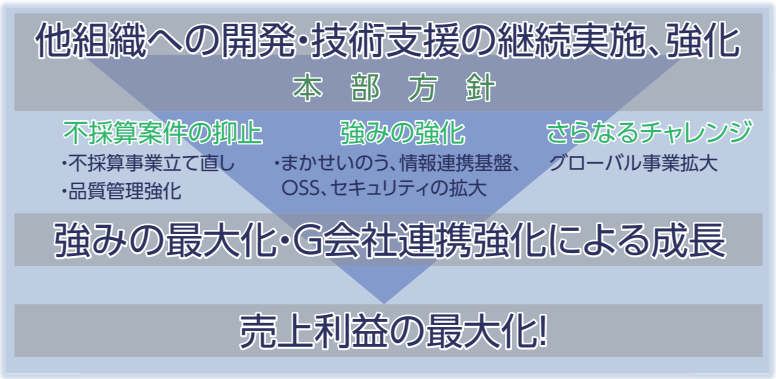

図2　基盤システム事業本部の目標と方針

に言う「火消し」を支援するため、問題が発生したプロジェクトに技術者を派遣しています。

強みの強化

――どのような分野が強化すべき「強み」でしょうか？

木谷　特に“まかせいのう”、“情報連携基盤”、“OSS(Open Source Software)”、“セキュリティ”を考えています。詳細は次の頁以降でご紹介しますが、たとえばまかせいのうは、主に開発の終盤で性能面の問題が発生した案件に、高い技術力を持つSEを派遣して問題の解決を支援する活動です。多くの案件で必要とされており、海外からの引き合いにも対応を始めています。

情報連携基盤は、ビッグデータ分析等を目的にさまざまなシステムのデータを連係させるための基盤です。グローバルにビジネスを展開する企業を中心に提供を拡大したいと考えています。

OSSを活用したシステム基盤構築も一層力を入れていきます。

セキュリティ事業については、社内支援を中心にSIも手がけています。この分野でも技術の蓄積がありますので、それを活かしてお客様のセキュリティ対策も積極的に支援していく方針です。

――その他の「強み」とされている分野を教えてください。

木谷　いくつかありますが、たとえばORACLEです。国内ではNTTデータ先端技術に対応できる人材が豊富に揃っており、ORACLEを使った基盤構築や、ハードウェア、ソフトウェアを含めた販売を行っています。海外ではORACLEのERPやミドルウェアの活用が多いため、Oracle Global One Teamの活動を通じてグループ全体で強みを共有し、事業に活用しています。

さらなるチャレンジ：グローバル事業の拡大

――「さらなるチャレンジ」としてグローバル事業の拡大をあげられています。

木谷　国内市場における売上げも伸びているのですが、伸び代は海外市場の方が圧倒的に大きく、今後利益を拡大していくためには海外での売上拡大が必須です。将来的にはNTTデータグループの売上げの半分を海外で稼ぎだすことも考えています。おかげさまで国内の組織は国内の案件に対応するだけで手一杯ですので、海外の案件には海外拠点で対応していく方針です。

――海外拠点ではどのような取組みをされていますか？

木谷　従来、開発へのオフショア活用を進めてきました。特に中国では10年以上のノウハウがあり、技術も人材も蓄積されています。引き続き重要なオフショア開発拠点として機能していくのですが、中国では人件費が向上しています。今後は「安いから」ではなく技術力や生産能力を武器に受注していくことが重要です。具体的には、弊社の自動化開発ツールTERASOLUNAを使った開発を進めています。

――中国以外についてはいかがでしょうか？

木谷　インド、ベトナム、ミャンマーなど、China+1のデリバリ拠点をより活用し、海外からの受注に対応していく方針です（本特集“2 グローバルソフトウェア開発事業部”参照）。現地で研修による人材育成を行っているほか、リーダークラスの人材は日本で実案件に参加してもらい、育成を進めます。こうした人材が自国に戻り、他のメンバーを教育できるようになることも期待しています。

――本日は有難うございました。