

1 インタビュー

技術力とデザイン思考を活かし、 お客様と共に真の価値を創造

NTT テクノクロス株式会社（以下、NTT-TX）は高い技術力を持つ豊富な人材と、NTT の研究所との密接な関係を活かし、NTT グループ外の技術や商材も掛け合わせ、さまざまなソリューションを生み出している。2021年6月17日付けで代表取締役社長に就任した桑名栄二氏に、同社のミッションや特に注力している取り組みなどについて伺った。

研究所技術と世の中の優れた 技術を掛け合わせ、お客様と 新たな価値を創造

—まずNTT-TXの成り立ちや事業状況などお聞かせください。

桑名 NTT-TXは旧NTTソフトウェアと旧NTTアイティが合併し、NTTアドバンステクノロジーから譲渡された音響・映像事業を統合して2017年に発足しました。おかげさまで順調にビジネスを伸ばし、2020年度の売上高は483億円（TXグループ連結決算額）を超えました。2021年度も増収を計画しています。

近年NTTグループ以外からの売上げを拡大しており、2020年度には全体に占める比率が45%に達しました。2023年度頃には50%とさらに拡大することを目指しています。

—NTT-TXのミッションはどのようなものでしょうか？

桑名 「NTTの研究所の技術を軸とし、世の中の優れた技術やサービスを掛け合わせ、お客様と価値を創造していく」ことです。NTTの研究所の技術、当社の開発力、お客様とのコネクションを活かし、パートナー様、ソリューションプロバイダー

様とともに新しいソリューションを創り出します。その先に「まじわる力で 未来を創る」というビジョンがあります。

コンサルティングから設計、 開発、運用・保守まで行う システム開発

—主な事業はどのようなものでしょうか？

桑名 まず第一に、メディア処理、クラウド、セキュリティ、AI、そしてネットワークに関する技術力を活かした、NTTグループをはじめとするお客様向けのシステム開発事業があります。コンサルティングから設計、開発、運用・保守までトータルにサポートします。

これに加え、近年はNTTの研究所の先端技術、当社の技術力とデザイン思考を活かしたソリューション開発、価値提供に力を入れています。

ソリューション領域と成長事業

—ソリューションの開発・提供について少し詳しく教えてください。

桑名 代表的なソリューションとしては、音声認識や自然言語処理、音声



NTT テクノクロス株式会社
代表取締役社長 桑名 栄二氏

合成、感情分析などの技術を活用した、顧客体験の向上を価値とするCX（Customer Experience）ソリューションがあります。たとえば、コンタクトセンター向けの“ForeSight Voice Mining”です。また、金融、建設、交通、公共、医療分野など、さまざまなお客様のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進やビジネスイノベーション（BX）をご支援するソリューションがあります。たとえば、特権ID管理ソリューションのiDoperation、データ連携ツールDataSpider Servista、Yellowfinを用いたBIソリューション、業務ナビゲーション支援のBizFront/SmartUI等です。これらのソリューションに加え、NTTの研究所の研究成果を活用した

暗号化、匿名加工、秘密計算・秘密分散などデータセキュリティ・ソリューションは、当社の強みだと考えています。

そのほか、最近では健康経営を含めて従業員に働きやすい労働環境を提供するEX (Employee Experience) ソリューション、NTTの研究所の生体情報センシング技術などを活用したメディカルICTソリューション、画像・データ分析やデバイス制御技術などを活用した食農ICTソリューションがあります。前述のCXソリューションを含めた4分野を成長事業と位置付け、ビジネス拡大に努めています。4分野合計で2020年度に100億円の売上を達成することができましたが、2023年度には150億円まで伸ばしたいと考えています。

技術力とデザイン思考を活かした価値創造

——「技術力とデザイン思考を活かす」と仰いましたが、どのようなことでしょうか。

桑名 新サービスが世の中に出るまでには、基本的な調査・研究を行う「Research」、その成果を用いてビジネスデザインとテストを繰り返し行う「Explore」、さらにその成果を大きく事業として展開する「Exploit」の3つのフェーズ(図1)があると思います。このうち当社はExploreのフェーズに力を入れていきたいと考えています。お客様と共にビジネスをデザインし、ソフトウェア/システムを試作し、お客様の課題を本当に解けるか繰り返し確認し、2桁億円程度の規模までビジネスを育て上げる役割を果たします。その後3桁億円規模にビジネスを拡大するの

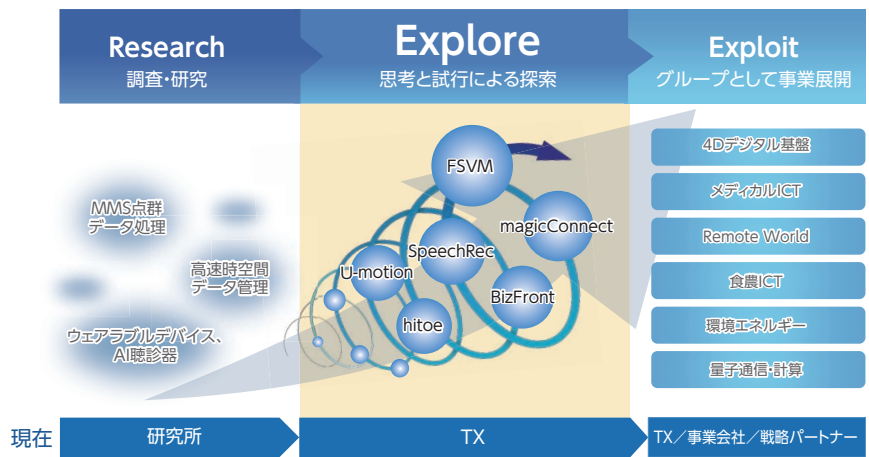


図1 NTTテクノクロスのパリュークリエーション

はNTTグループの事業会社やパートナーという想定です。

お客様と共に価値を創造するExplore型のビジネス開発で重要なことは、技術力とデザイン思考です。当社にはクラウド、セキュリティ、AI等に関する各分野の有資格者が多数在籍していますが、さらにNTTアイティ時代からデザイン思考を専門とするチームがあります。デザイン思考によりお客様自身も気づいていないような課題を抽出し、ユーザビリティを重視したクラウドネイティブなサービスを、アジャイル手法により素早く開発できます。NTTの研究所と一緒に試作に取り組んで来たノウハウもあります。

これまでの取り組みはどちらかというと受け身だったかも知れませんが、今後は自らも投資をし、NTTの研究所やNTTグループの事業会社に対し積極的に提案を進めていきたいと考えています。

IOWN 構想の実現に貢献

——その他、特に注力されている取り組みなどございますか？

桑名 NTTの次世代コミュニケーション基盤構想「IOWN (Innovative Optical and Wireless Network)」実現に貢献することです。今年4月にはNTTグループ各社との営業窓口を設けるなど、昨年設置した「IOWN推進室」の体制を強化しました。また当社のIoTやAIの技術力を活用し、研究所や事業会社が進める4Dデジタル基盤やメディカルICT基盤関係の開発に貢献するため「デジタルツイン事業部」を新設しました。デジタルツイン基盤で扱うデータは膨大な量です。得意とするセキュリティ技術やAI技術で、そうしたデータの活用にも貢献できると考えています。

お客様と新しい価値を創造 成長事業でビジネスを拡大

——今後に向けた抱負など、お聞かせください。

桑名 NTTの研究所との関係やプロフェッショナル性の高い技術者集団を有する強みを活かしてR&Dの「D」の部分にしっかり取り組み、お客様と共に新しい価値を創っていきます。

——本日はありがとうございました。