

7 グローバルアライアンス事業部

ALL NTT-ATの先進的な技術・プロダクトによる
グローバルビジネスの推進

今年7月に、新設されたNTTアドバンステクノロジー株式会社（以下、NTT-AT）の「グローバルアライアンス事業部」の方針について、宮島常務取締役にご話を伺った。NTTグループ内外の現地パートナーの構築とNTT-ATのソリューションづくり、およびNTTグループへの接続の醸成、ビジネス戦略や取り組み課題について伺った。

グローバルビジネス経験を生かす
宮島常務の登場！

新しくNTT-ATに着任された宮島常務取締役は、NTTデータ在籍中に北米・欧州で合計15年の海外赴任歴を持ち、2011年からは、北米6社の統合プロジェクト（PMI: Post Merger Integration）をリードしてきた。また、北米事業を買収した仲間と共に9年間で約30倍に成長させて4200億円（2019年）まで売上拡大を果たしてきた実績をもつ。さらに、2019年には、英国・ロンドン赴任となり欧州も経験している。グローバル経験と言うと、日本を離れて海外の1つの国に数年滞在したことでグローバル経験と言われることも多いが、米国から英国に渡り、米国では気が付かなかった欧州ビジネス、欧州からみた米国ビジネスの特徴なども見えるようになったと言う。米国だけの経験だけでなく、欧州の事業の難しさの経験や実績を基に、NTT-ATのグローバル展開に大きな期待が寄せられている。

グローバルアライアンス事業部の
新体制

——グローバルアライアンス事業部の体制をお聞かせください。

宮島 グローバルアライアンス事業部（以下、GA事業部）は、7月に設立された新設部署であり、関係部署からグローバル展開を目指す社員を集結しています。グローバル戦略部門と企画総務部門は事業の戦略・企画を担い、ビジネスの軸となるのが、グローバルソリューションビジネスユニットです。このビジネスユニットは、関連事業本部等との兼務者も多く、関連プロダクトやソリューションの連携に機動力が働く体制にしています。

グローバルビジネスの方向性

——グローバルビジネスの舵取りをどのようにお考えでしょうか。

宮島 これまでは、プロダクトごとにグローバル展開を進めており、NTT-ATを横串で見たグローバルビジネス展開は難しいものがありました。そのため、GA事業部を立ち上げることで、オールNTT-ATとして



NTTアドバンステクノロジー株式会社
グローバルアライアンス事業部長
常務取締役 宮島 耕治氏

先進的な技術・プロダクトを用いたグローバルビジネスの方向性を示していきたいと思っています。

また、GA事業部のミッションとして、大きく3つほど掲げています。

(1) 海外でも競争力のあるNTT-AT
のプロダクトの売上拡大の推進：

NTT-ATの強みの1つに、NTT研究所で培ったマテリアルやデバイスの先端技術を使ったプロダクトがあげられます。特に光に関連する技術はグローバルで競争力が高い技術であり、海外においてはNTT-ATが指名され取引させてもらっています。このような競争力の高いプロダクトをより一層グローバルに展開させたいと考えています。

(2) 海外展開可能なソリューションの開発：プロダクトにおいては、海外のマーケットに通用する商材がいくつかありますが、ソリューションにおいては、まだまだ道半ばと感じています。ニッチなソリューションでも構わないので、海外で売れるソリューションを作っていきたいと考えています。

(3) 現地パートナーの構築・NTTグループへのコネクション醸成：NTT-ATは、NTT研究所の技術を基に開発、事業化されたプロダクト・サービスをソリューションにして顧客に提供しています。さらなるビジネス拡大を考えると、より一層の現地パートナーの発掘と、NTTグループのグローバルビジネスとのコネクションを高めていく必要があります。これまで製品（モノ）売り中心であった商流づくりも、海外向けにはソリューションとしてユーザーに提供できるよう、現地での顧客とのリレーションが強いビジネスパートナーと連携して市場への深い洞察を

得たソリューションづくりを推進していきます。

NTT-ATの新たなソリューションづくり、顧客の声を

——課題解決に向けた具体的な取り組みをお聞かせください。

宮島 NTT-ATは技術に詳しい人材が豊富で、技術をベースに新しいプロダクトやソリューションを作り出すポテンシャルを感じています。顧客に関心を持ってもらえる技術があるので、これらの商品化を加速するためにも、より顧客のニーズや声が聞こえるように顧客の近いところで、ソリューションづくりを進めていけば、顧客に価値提供できるソリューションの開発に期待が感じられると思います。

既にグローバルで高い評価を得ている光技術のプロダクトの他にも、「AIによるデータ分析技術」や、自然災害の多い日本社会で求められてきた「防災・減災ソリューション」、またNTTグループ内で長きに渡り重要な役割を担ってきたセキュリティ

技術など、NTT-ATには多種多様な技術やソリューションがあり、ポテンシャルは高いと感じています。

各組織の技術開発者との連携を深め、ソリューションとして顧客に提供できる形にしていきたいと思っています。

グローバルビジネス拡大に向けて

——グローバルビジネス拡大に向け、今後、強化が必要なのはどんなことですか。

宮島 グローバルに市場への適用や連携を図ることを考えると、エンジニアに顧客のニーズが聞こえる機会を増やすことにより、エンジニアの意識も変化し、顧客の課題を解決するデジタルトランスフォーメーションの意識が高まるのではないかと期待しています。得てして先端技術者や専門スタッフは、現地やユーザー企業に出向くのが苦手な人間が多いこともあります。こうした問題を、社内に捕らわれず、NTTグループ内外など現地ビジネスパートナーを含め、オープンなビジネス戦略を推進していきたいと考えます。

また、NTT-ATでも推進課題であるカーボンニュートラル時代を捉えて、環境ビジネスのグローバル展開も視野に入れていきたいと考えています。LCA (Life Cycle Assessment) による企業やサプライチェーンのCO2排出量見える化から、脱炭素商材やIOWNを組み合わせるソリューション展開を推進していく戦略もフォローしていきたいと考えています。

■ これまでを踏まえて、グローバルビジネス拡大に向け下記3方針を推進

- (1) 海外でも競争力あるNTT-ATプロダクトの売上拡大の推進
- (2) 海外展開可能なソリューションの開発
- (3) 現地パートナーの構築・NTTグループへのコネクション醸成

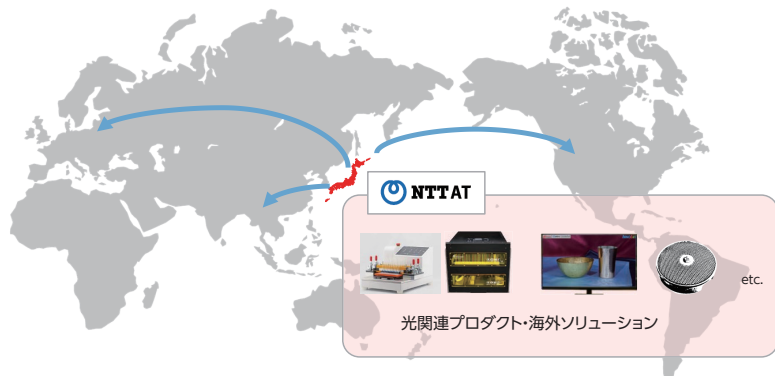


図1 グローバルアライアンス事業部のミッション