

3 Mainstream 領域：テクノロジーコンサルティング

テクノロジーコンサルティングで 高収益モデルを実現

NTTデータ先端技術株式会社（以下、NTTデータ先端技術）のAltemista テクノロジーコンサルティング室（以下、ATC室）はどの事業本部にも属さない全社横断的な組織だ。最新のテクノロジーによりお客様の課題を解決する「テクノロジーコンサルティング」を主なミッションとするATC室の活動について紹介する。

お客様の課題に対する ソリューションを検討する テクノロジーコンサルティング

ATC室はプリセールスや上流工程に携わるメンバーが全社から集まり2021年4月に発足し、その後間もなく基盤ソリューション事業本部から独立した。最も特徴的な役割が組織名にもあるテクノロジーコンサルティングだ。

「プロダクトやサービスベースで

はなく、それらがどのように使われるか、その結果が正しいかという部分まで立ち回りコンサルティングを行っています」（高岡氏）。

さまざまな基盤技術を得意とするNTTデータ先端技術だけに、同じお客様でも技術領域により異なる組織が対応するケースも珍しくない。縦割り型の対応ではなく課題に対するソリューションをトータルで検討し、最終的にはサービス提供などにつなげることを目標としている。

現在のお客様と同じ立場での業務経験や大手のクラウドベンダーでエバンジェリストとして活動した経験を持つ室長の高岡氏が、その経験を活かしさまざまな視点から課題解決に向けた提案を行えることが大きな強みとなっている。

クラウド領域の プロフェッショナル集団として

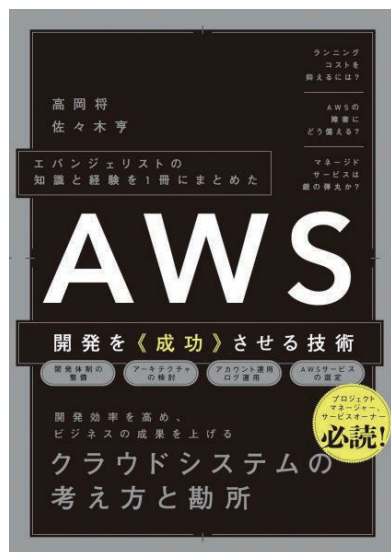
ATC室の中核事業となっているのが、クラウド環境における方式・アーキテクチャ実装を超低価格で実現する運用パッケージだ。このビジネスを支えているのはAWSに関する豊富な知見だ。高岡氏がAWSエバンジェリストの経験を有するの



NTTデータ先端技術株式会社
Altemista テクノロジーコンサルティング室長
執行役員 高岡 将氏

加え、複数のメンバーがAWSの全資格を保有している。また米国ラスベガスで開催される世界規模のカンファレンスAWS re:Inventにも複数のメンバーが参加するなど、日夜切磋琢磨している。

お客様から信頼される風土作りにも力を入れている。具体的には高岡氏が中心となり、AWSを利用したプロジェクトをイメージし、資格では学べない勘所などを書籍化した（図1）。AWSを活用する際の典型的な問題とその解決策・設計方法、ベストプラクティスに沿っているかを評価する方法などについて丁寧に、実務に合わせられるよう解説した内容となっており、ATC室のメンバー全員がそのノウハウを理解している。



エバンジェリストの知識と経験を1冊にまとめた
AWS 開発を《成功》させる技術
著者：高岡 将/佐々木 亨
出版社：SBクリエイティブ

図1 高岡氏執筆の書籍

「書籍をご覧になった多くのお客様からお問い合わせをいただいています。ベストプラクティスをまとめリスト化しており、お客様の課題や要件に応じて推奨すべきアーキテクチャを素早く提示することが可能です。クラウド利用の是非を検討する段階からプロジェクトに参画することもありますし、場合によっては製造フェーズも行います。要件が確定した後の工程も対応できる体制が社内に整っており、得意分野です。本番稼働後のクラウド環境については運用する観点をノウハウ化し、常駐ではなくサービスとして運用を提供することにより超低価格化を実現するなど、クラウドを利用する上での恩恵を1つでも多く受けられるよう努めています」(高岡氏)。

ノウハウを活かした 情報システム部門の課題解決

もう1つATC室の得意分野となっているのが、法人向けPC導入などを通じたクライアント領域のビジネスだ。コロナ禍によるリモートワークの急拡大を受けPCを導入する際に求められるセキュリティレベルが高まり、それに伴う形でニーズが高まった。

ATC室はもともとこの分野を得意としているため、セキュリティ標準策定、セキュリティ商材のライセンス調達・管理など、企業の情報システム部門にとって大きな負担となる業務の支援、または代行を行うことが増えている。

「NTTデータグループのセキュリティ標準策定に関わらせていただいたこともあり、NTTデータグループ各社様に加え、お客様にコンサルティングし、適切なソリューション



「第4回 SIAI 産学クロススクエア「ミライをつくるAI人材」@ Tokyo」参加メンバー

図2 人材育成の一環で人工知能学会に参加

をお届けしています。さまざまな課題解決の取り組みにご一緒することでノウハウを蓄積できていることが強みになっています」(高岡氏)。

この活動は各社の情報システム部門が抱えるその他の案件受注にもつながっており、今後さらなるビジネス拡大につながることを期待されている。

少数精鋭で実現した 超高収益モデルを いかに発展させるかが課題

課題が明確で要件が定義されていれば、それらに応じ単金や対価を設定したサービスを提供できる。ATC室が立ち上げてきたテクノロジーコンサルティングはそうしたビジネスモデルとは大きく異なるとして、高岡氏は次のように述べている。

「時代の最先端に取り組むようなお客様の場合、『流行に遅れないよう何かしなければならぬ』、『未知なる技術に立ち向かう』、『担当者がいないが対応しなければならないことがある』などといった部分に1つ1つ対応していく必要があります。『やってみなければわからない』という点が多分にあり、この辺りがこれまでの役務型ビジネスと大きく

異なるヒントではと思います。我々のビジネスの単価は大手コンサルティングファームと横並びであったり、お客様から『まず初めはこの予算の範囲でお願いしたい』というリクエストをいただく形であったりと、結果的に従来の役務型ビジネスとは大きく異なる高収益モデルとなっています。現状ではこの収益モデルを少数精鋭のプロパーだけで実現しています。パートナー企業を交えることや、技術を強みとするコンサルティング人材の早期育成が課題です。人材育成には力を入れており、特に職務以外のことを知ってほしいと思っています。たとえばATC室の複数のメンバーが人工知能学会に参加しています(図2)。書籍の執筆にメンバーを巻き込んだのも、出版に向け信念を持って外部の人を説得することを経験してもらうことが目的の1つでした。ただし単純に社員を増やしてテクノロジーコンサルティングをスケールさせることは難しいとも思っています。現在はまだ売り上げが大きいものの収益率の高いこのビジネススキームを、経営戦略上どのように位置付けるかなどを定義した上で、何らかの形で発展させていきたいと考えています。」