

1 インタビュー

ドコモビジネスの拡大に向けて 統合ソリューションの創出と強化を加速

2023年7月、NTTコムウェア株式会社（以下、NTTコムウェア）はエンタープライズソリューション事業本部（以下、ES本）を新設した。同本部は、NTTコミュニケーションズ株式会社（以下、NTT Com）と共にソリューションの創出・拡販を進め、ドコモビジネスの拡大をめざす。本稿ではES本が提供するソリューションと新たなソリューション創出に向けた取り組みについて紹介する。

NTT Comと戦略を合わせ 統合ソリューションを創出

——最初に、ES本の組織概要について教えてください。

吉田 ES本は、従前のビジネスインキュベーション本部（BI本）・エンタープライズビジネス事業本部（EB本）・NTT IT戦略事業本部（IT戦）の一部が一体となった新しい組織です。これまで、BI本ではプロダクトやソリューションの創出や統制、EB本では注力顧客の深耕とソリューションビジネスの推進、IT戦ではNTT Comと連携してプロダクトの提供やお客さまの課題解決支援を行っていました。ES本は、それぞ

れのセクションで蓄積したナレッジを統合してドコモビジネスを拡大させ、より訴求力のあるソリューションの創出を通じて、ドコモグループの法人事業の成長に寄与することを目的に創設されました。

ES本の設立目的である「ソリューションでドコモビジネスの拡大に貢献すること」に向け4つの方針を掲げ、5つの部で取り組みを進めていきます（図1）。

——新組織スタートから約6か月が経過しました。現在の所感をお聞かせください。

吉田 現在、思い描く方向にスタートを切ることができたという点と、



NTTコムウェア株式会社
エンタープライズソリューション事業本部
事業企画部
部長 吉田 有希氏

当然のことながらこれから議論を深めていかなければならない点を認識しています。前者については、組織全体がソリューションに注力していく、それによりドコモビジネス拡大に貢献していく、というミッションが確実に共有され、次のステップとして、検討のスピードや深度をあげるためにどのように行動すべきかの議論が始まっています。後者については、それぞれが取り組んでいる仕事を有機的につなげ、ソリューションとして形にし、提供価値を継続的に高め、NTT Comとともに拡販していくためのプロセスや仕組み、人材育成等の必要性を実感しているところです。こうした課題に対して腰

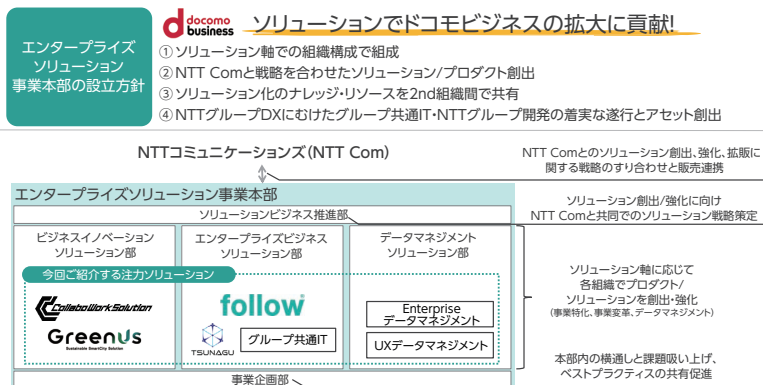


図1 新組織設立の考え方と各部の方針概要

を据えてしっかりと取り組んでいきます。

また、NTT ComとNTTコムウェアがそれぞれに類似したソリューションを提供していることもあります。両者を突き合わせて長所を伸ばし、短所があれば補填することで、シナジー効果を創出していけると考えています。今後、「統合ソリューション」として両社のソリューションを組み合わせることで展開していく予定です。

ソリューションを提案し、 社会の課題解決につなげる

——現在開発、提供されているソリューションについて、いくつかご紹介いただけますか。

吉田 例えば、DXが働く人を楽にするという考えに基づいてフロントワーカーの作業効率向上を実現する「CollaboWorkSolution®(コラボワークソリューション)」(本特集②章参照)があります。現場とオフィスをデジタルツールで柔軟につなげることで、企業のビジネス拡大を支援します。

また、カーボンニュートラルやグリーントランスフォーメーションは今後確実に社会からのニーズが増大する領域と考え「GreenUs®(グリーナス)」を提供しています。「GreenUs」は“デジタルで街と心をつなぐ”をコンセプトとしたソリューションの総称ですが、その中でNTT Comと共に展開している、企業の従業員の脱炭素への行動変容を促進する「Green Program for Employee™」(本特集③章参照)も、新しい試みとしてさまざまな企業から関心を寄せていただいています。

そして、働き方改革に対応したク

ラウド型勤務管理「follow®」(本特集④章参照)。本サービスはNTTコムウェアがNTTグループのDXに向けて導入した共通のITシステム(グループ共通IT)の一つですが、構築期間中にコロナ禍となりました。NTTグループが社会に先駆けて積極的にリモートワークを導入したことで一気に導入が加速した、という経緯があります。

Well-beingをめざすソリューションとしては「Enterpriseデータマネジメント」「UXデータマネジメント」があります。これらはユーザーの価値観に注目し、行動変容をサジェストするといった内容です(本特集⑤章参照)。

いずれもNTTコムウェアの強みを活かし、社会課題の解決につなげるソリューションです。

絶対的当事者意識を持って自らが アクションを起こし、未来を創る

——ES本のキックオフでは“プロアクティブに仕事に臨もう!”というお話があったとのこと。この点について詳しくお聞かせいただけますか。

吉田 仕事をする上でQCDを遵守して行動することは最低限必要な条件ですが、これからは社会の動向・最新技術・先進事例等に対する感度を上げ、お客さまにどのような価値を提供するべきかを考えて、一人ひとりが自ら行動を起こすことが重要です。

NTTコムウェアは元々SIer集団ということもあり、これまではお客さまから「1」というご要望をしっかりと受け、創意工夫を図り、「1」を「10」に付加価値を増大させていく傾向が強かったです。しかし、お客さまが起点となるため、リアク

ティブな姿勢になってしまっていたのではないかと感じています。お客さま自身でさえ「1」を明確に持ちづらいVUCAの時代においては、これまで培った力に加えて、自らが起点となって社会がどう変化して、その時求められる付加価値が何かをプロアクティブに考え、ソリューションとして具現化していくといった「0」から「1」を創出する力、姿勢を持たなければなりません。

私は、社員がプロアクティブに行動したいと望んだ時に、それを止めるのが上司やスタッフであってはならない、と考えています。ともすると、会社の既存の仕組みやルールを理由に社員の気概を削ぐことが起こりがちですが、そういったことのないよう、事業企画部自体も進化しなければなりません。社員がやりたいと思ったことをしっかりと後押しする組織でありたいと思います。

一例ですが、直近では本部内の表彰制度を新たに設定しました。プロアクティブに行動した結果、ソリューションの創出や提供価値の向上を促し、ドコモビジネスの拡大に貢献するケースがあれば、賞賛しています。さらには、プロアクティブな行動が社内風土に根ざすよう、ベストプラクティスとして社内にも広く紹介しています。

その結果として、ソリューションのラインアップがこれまで以上に充実し、法人事業のトップライン向上に寄与することをめざします。そして、ドコモグループとして一体となって「あなたと世界を変えていく。」を実現していきたいと考えています。

——ありがとうございました。