View from the Top

トップインタビュー

有馬　彰　NTTコミュニケーションズ　代表取締役社長

◆PROFILE：一橋大学商学部卒業．1973年日本電信電話公社入社，NTT東日本取締役経営企画部長，NTT取締役，NTTコミュニケーションズ代表取締役副社長ネットビジネス事業本部長を経て，2010年6月より現職．

盤石なサービスでスピーディに対応——さらなる広がりと強化への挑戦

従来のネットワーク収入が減少傾向にある中で，新しい技術や新しいビジネススタイルを提案し続けるNTTコミュニケーションズ．激変とも表現すべき市場で，常に価値ある存在であり続けるためには何が必要なのか．今年，代表取締役社長に就任されたばかりの有馬彰NTTコミュニケーションズ社長にお話を伺いました．

今しかできない「関係づくり」

◆社長就任前後で生活は変化されましたか．

変わりましたね．副社長のときよりも，自分のための時間を持つことは厳しくなりました．しかし，就任のご挨拶をかねてお客さまなどを訪ね，実りのあるお話を伺うなど充実した時間が持てていることも確かです．こうした関係づくりは今しかできませんし，良いチャンスだと思っています．

一方で，従来型の電話や専用線などネットワーク収入の減少傾向が加速し，事業の収益基盤が大きく変化している状況下にあり，正直に申し上げて大変な時期に引き継いだなという実感はあります．

マーケット環境・技術動向の変化はますます激しくなっていますし，さらに，その変化へのスピーディな対応が求められています．市場の動向をいち早く察知するだけではなく，お客さまの視点に立ってビジネスモデルを変革することも求められています．

現時点でのNTTコミュニケーションズ（NTT Com）の

収益基盤は，国内のネットワーク事業であることは確かです．しかし，国内マーケット全体を眺めてみれば，少子高齢化などこれまで我々が経験したことのない社会変化がおきています．この状況に的確で，かつ早急に対応して，新しい分野で事業の収益基盤を確立していかなければ，NTT Comの明るい将来は見込めないでしょう．

こうした現状を踏まえて，NTT Comグループでは，「事業ビジョン2010」のもと，法人ビジネスの強化，グローバル事業の拡大，上位レイヤ事業へのシフトを進めています．法人向けビジネスの強化では，ICTソリューション，中でもクラウドコンピューティングに注力しています．グローバル事業の拡大は，その言葉どおり，お客さまが世界で広範囲にビジネスを展開される際のお手伝い，上位レイヤについては，ネットワークを使った映像配信やアプリケーションを提供する取り組みとお考えください．

「事業ビジョン2010」で邁進

◆法人向けビジネスの強化について具体的に教えていただけますでしょうか．

法人向けのサービスでは従来から，時流に沿って最新の技術を提供してきているのですが，現在は，クラウドコンピューティング事業に力を入れています．クラウドコンピューティングに関しては，お客さまからも，クライアントも柔軟に利用でき安価で負担感が少ないサービスであると，ご認識いただき始めています．

しかし，クラウドコンピューティングにおいても，高い品質や信頼性は要求されるでしょうし，もちろん他社も同様なビジネス展開をするでしょうから，我々も他社に先んじて早急かつ的確に対応していくことが必要です．

弊社では，こうした状況を踏まえて，いつでもどこでも安全便利に仕事ができるビジネス環境を経済的に提供し，お客さまの経営課題解決に役立てていただくため，サービスブランド「BizCITY」をご用意しました．

これは，アプリケーションはもちろん，それを支えるプラットフォーム，そして命綱ともいうべきネットワークまでの“フルレイヤ”を，安心・安全の日本品質で提供するものです．コンサルティングから運用・保守まで，“ワンストップ”で対応させていただきます．BizCITYは，お

客さまのあらゆるニーズにこたえられる安心の基盤だとお感じいただければいいですね．

また，クラウドといってもユーザによっても使い方が違いますから，さまざまな用途を揃えました．大きく分けて２つ．

１つは，お客さまの基幹システム等にお客さま専用のクラウド基盤を用意して，高い信頼性と柔軟なピーク対応を可能にするプライベート・クラウドサービスです．

そしてもう１つは，お客さまが必要なときに必要なだけ安心・安全かつ低コストで利用できる共用型のパブリック・クラウドサービスです．

◆世界各国でも，お客さまのニーズに対応したサービスを提供されていると伺っています．どのようにNTT Comのグローバルサービスが生まれているのかを教えていただけますか．

弊社では，世界各地の現地法人を通じて，グローバルにデータセンタ事業やホスティング事業を進めています．その際，クライアント企業もグローバル化が進んでおり，それぞれの国や地域で弊社が提供するサービスの内容が，同じものでないと利用しづらいのです．

最近では，ロケーションを意識せずにICTやネットワークを利用できるようになっていますから，クライアント企業がどこにいても同じクオリティを求めるのは当然の流れですし，ロケーションによってICTの利用の仕方が違うのでは，仕事がしづらいのは明白です．日本企業のグローバル化が進む中，弊社がICTでそれを支えていくというスタンスで対応していきたいと思っています．

現在は，日本，アメリカ，ヨーロッパ，香港，シンガ

ポールで展開しているクラウド事業の中身を調整して，世界のどこでも同じように利用ができるようにBizホスティンググローバルというサービスを提供しています．

また，NTT Comの現地法人やグループ企業は29カ国，73都市に存在しています．従業員数はおよそ５千人．大半が現地の人が働いており，グローバルビジネスを支える体制ができてきたと思っています．

グローバル化は日本が世界に進出するだけではなく，アメリカやヨーロッパの外資系の企業が日本を含むアジアやアフリカなど他地域に事業を展開しているのですから，弊社の営業拠点が，それぞれの地域でこうしたケースにも対応していくことで，課題やニーズがつかめてきます．言葉にすると簡単に聞こえますが，こうした日々の積み重ねにより生きたマーケットをつかむことで，良いサービスが誕生するのです．

◆上位レイヤ事業についてもお聞かせください．

一言で言うと，回線を収入の糧にしているのではなく，回線で結ばれた先で何をするかということですね．豊富なサービスコンテンツや顧客基盤を背景にグループの総合力を発揮した事業を展開します．

では，ひかりTVを例にとりましょう．かつて，グループ内に似たような事業を展開していた３つのサービスを，２年ほど前にNTTぷららに集約してブランドを統一しました．ひかりTVという名前で始めたときは20数万契約だったのですが，２年半で120万までユーザが増えて，事業としても採算性が取れるまでに順調に成長しています．

ひかりTVは放送と通信の「境」の位置にあります．

光回線の強みの１つは，映像配信に最適なネットワークであること．家庭のテレビもどんどん大きくなって，ハイビジョンも浸透しました．ビデオオンデマンドも，品質，スピードとも満足のいくサービスを提供できるようになりました．今後はさらなるサービスの多様化を目指していきます．

今まで放送は一方的に情報を届けていました．しかし，通信では双方向に情報交換が可能です．これまで放送では成し得なかったことにも挑戦していきたいし，実現可能です．現段階のサービスは，放送でしていたことを通信技術で代替しているという感はありますが，通信ならではの双方向性が可能になるのです．実験的な段階ではありますが，ショップチャンネルなどで，番組を見ながら電話をかけて注文するのではなく，家庭のテレビリモコンを利用して画面を見ながら直接注文できるようにする．こうすると，注文する方もリモコン操作だけなので楽ですし，受け入れる業者も情報処理が格段に楽になるのです．

また，スポーツチャンネルでは，試合の途中から視聴しても，さかのぼって試合開始からの放送を見ることができるサービスも開始しました．これは，放映権などいろいろ考慮しなければならないこともありますが，喜んでいただけるサービスになるだろうと思っています．

3D対応コンテンツの提供や多チャンネル放送におけるハイビジョンチャンネルの増設，サービス機能の拡充と，新しいニーズにこたえて魅力あるサービスを提供していきます．

このほか，お客さまはいつでもどこでも同じ通信環境を求める傾向は強くなってきています．ここはグループ一丸となって連携を強めて対応していきたいところです．特に，NTTドコモやNTTレゾナントと連携した携帯電話とPCのシームレスサービスの開発や，検索機能の高度化など先進的なサービスを開発，提供していきます．

「グループ」の魅力とは．私たちは手をつなぎ，並んでいるのである

◆１つの事業を展開するのにグループで臨めるというのはNTTの強みですね．NTT Comグループとしても，こうした姿勢をとられているのでしょうか．

そうですね．事業をNTT Comグループ全体で成長させていくことが大切です．取り組み方として，親会社と子会社というかたちではなく，それぞれがミッションを持ち，横一線で「同列」で取り組んでいくことが大切だと思っています．グループ内に上下関係があるという考え方は捨

ててほしいですね．社内の人材などのリソース配分も横一列なのだと思ってほしい．主要な人材は本体に温存するのではなく，それぞれのミッションにふさわしい人材をグループ横断で配置するのだと理解してほしいのです．

◆では，NTTグループの話に戻って研究所の皆様に一言お願いします．

ひかりTVは研究所と一体となって進めてきました．新しいコーデックの開拓，規格化からともに取り組んできたことを考えれば，やはりNTT Comだけでは成し得なかったでしょう．研究所の存在は重要だと実感する成功例だったといえます．ただ，ますますグローバル化する市場環境の中で世界とかけ離れた研究では，残念ながら「ガラパゴス」化してしまう．日本で考えた方式を世界に普及しようという研究所の試みと，グローバルに事業を展開する我々事業会社側がお客さまからファーストハンドで感じ取ったニーズを，うまくタイアップしていければいいと思っています．これこそがグループとしての強みではないでしょうか．

（インタビュー：外川智恵／撮影：村岡栄治）

有馬社長のON＆OFF

勇気と度胸を持って

インタビュー時（10月），「社長に就任されてまだ4カ月，あっという間に過ぎてしまった」と穏やかにほほ笑みながらお話してくださった有馬社長．ご趣味はジョギング．毎朝，30分で6キロも走り込まれるそうです．一方で，他愛もない話をお酒を召し上がりながらするのも楽しみの1つとか．先日の香港出張では火鍋を囲んで，お話を楽しまれたそうです．

NTT Comはグループ，海外拠点も多いので，その目配りは壮絶だと想像できます．「まだまだ目の届いていないところが多いのですよ．就任4カ月で8カ国しか行けていない」と，先週末はアジアの拠点をめぐり，その前は一週間で世界一周したと精力的に任務を果たされているご様子．時差ボケを感じる暇がないままに帰国されたようです．

こうした精力的，かつ長期的な視野での取り組み方が培われたのは，1985年．当時，NTT民営化に向けてサービスの契約約款の書き換えを担当されたそうですが，膨大な契約約款の量を目の前に「いつか終わる」「やるしかない」と1年半という長い時間をかけて，じっくりと取り組まれたのだそうです．

そんな有馬社長から，こんな言葉をいただきました．「何かを決断するときは，勇気と度胸を持って」．有馬社長のお仕事ぶりを伺って，礎がしっかりしているからこそ，潔く決断ができるのだと実感したひと時でした．