

NTT Data

株式会社NTTデータ ニューソン

システム開発業務の高い技術力で 激変するIT環境に挑む NTTデータ ニューソンの新たな挑戦

NTTデータ ニューソンは、一貫してシステム開発・保守・運用を継続している技術者集団だ。2017年にNTTデータのグループ会社となり、市場のニーズが高まりつつある専門性の高い事業の展開を視野に入れた経営戦略へと舵を取るようになった。新たな事業内容や戦略について、戸村元久社長にお話を伺った。



NTTデータ ニューソン 戸村元久社長

IT環境の変化に対応するために 専門技術者の増強を図り、企業価値を向上させる

◆設立の目的と背景をお聞かせください。

NTTデータ ニューソンの前身は、1974年に設立された日本アプリケーション株式会社です。その後ニューソン株式会社となり、2001年に富士ゼロックスと、さらに2005年にNTTデータとそれぞれ資本・業務提携をし、業容を拡大してきました。2017年6月にNTTデータ先端技術の出資会社となり、当社はNTTデータグループの一員となりました。社名も「NTTデータ ニューソン」に変更し、新たなスタートを切ることになりました。

今回当社に出資したNTTデータ先端技術は、情報システムの中でも、プラットフォームレイヤ、いわゆるネットワークやクラウド、セキュリティ、サーバ、データベースといった基盤系レイヤの設計・構築などに高い専門性と実績を持っています。しかし、基盤構築の技術者は人材不足のIT技術者全般の中でも、特に不足しているのが現状で、NTTデータ先端技術においても技術者確保に力を入れています。

一方、当社はもともとアプリケーション開発業務を生業とし、創業時から一貫して情報システムの企画・設計・開発・保守・運用に携わってきたという、高い技術力があります。さらに、基盤系に携わる技術者を一定数保有しており、ビッグデータなどのソリューションやアプリケーション開発の実績を持っています。NTTデータ先端技術が当社に出資をすることで、人材体制の強化を図るうえで大き

なメリットが得られるようになりました。企業の競争環境やIT環境が激変する中、当社にとって、NTTデータ先端技術と双方のシナジーを活用することにより、多様化する市場のニーズにこたえ、さらに企業価値を高めていくために必要な高度な技術を取得できるまたとない機会でもあります。

◆事業概要について教えてください。

当社は4つの事業を主軸としています。1つは従来から行っているアプリケーションの開発・保守です。2番目は、システム基盤の構築・運用です。3番目はソリューション事業です。本事業は特定のソフトウェアパッケージや当社独自のソリューションを持ち、それらをお客さまに展開していく事業で、これからさらに力を入れていく領域です。最後は組込系の開発です。組込系については、従前より携帯電話の組込ソフトウェアの開発に携わっていましたが、現在は車載の組込開発など、自動運転にかかわる需要が急増しています。

◆重点ポイントはどのようなことですか。

2つの事業分野を強化分野と考えています。1つはシステム基盤の構築・運用です。この事業領域は、NTTデータ先端技術が出資の目的とするビジネス領域で、今後、さらに強化していく必要があると考えています。しかし、単に人材体制の強化にとどまらず、人的・ナレッジの交流をしながら、当社としてもNTTデータ先端技術の専門性を活用し、技術者の育成を行いつつ、中長期的に、当社の収益力の向上につなげられるような事業に育てたいと考えています。

2番目はソリューション事業です。中でも、ビッグデータソリューションは、膨大なデータを分析し、ビジネスに活用したいと考えている企業様が多く、需要が高まっている成長分野です。また、モバイルソリューションとして、当社はスマートグラスソリューションの販売も行っていますが、さらに営業力を強化し、広く市場で展開する計画です。

こうした強化分野に加えて、組込系開発事業は、リアルタイム性、即応性が求められる領域に必要とされています。手堅く事業を行ってきましたが、先に述べた自動運転の領域以外に、医療・介護分野への普及が見込まれます。例えば、高齢者の見守りサービスの機器への組込み需要もあり、新たな成長分野として期待されています。

そして、アプリケーション開発・保守事業について、過去から培ってきた得意分野であり、事業規模の拡大を図っていきたくと考えています。

NTTデータグループのリソースを活用し、社内人材の育成とさらなるステップアップをめざす

◆貴社の強みを教えてください。

当社は一貫して多くの企業様のご要望・システム要件に応じて、地道に開発を進めてきました。アプリケーション開発で長年培ってきた技術力を武器に、多くの開発案件に携わってきたことから、広くさまざまな業界・業種の企業に対して、高い技術力を提供できるということを強みとしています。そのような実績・経験から蓄積した業務知識・ノウハウを基に、さらに技術力を磨き、新しい分野に展開していきたくと考えています。

◆経営戦略上の転換はありますか。

NTTデータグループ入りしたことにより、システム基盤系の技術者を増強させていくということが、新たに当社の経営方針に加わりました。

また、企業を取り巻く環境が変わりつつある今、顧客企業が必要とする業務について、定められた要件での開発を継続するのはもちろんですが、それだけではなく当社として独自性があり、付加価値の高いソリューションを世の中に提供していこうという方針を打ち出しています。

◆NTTデータグループになられて、どのようなメリットがありますか。

NTTデータグループ入りしたことの最大のメリットは、グループの持つ膨大な資産・ノウハウを利用できるということです。それを最大限活用したいと考えています。例えば、技術やプロジェクト管理に関する理論、概念、方法論やソフトウェア開発の自動化ツールを含め、各種のツールの利用が可能になるわけです。それらを必要としている

人が、必要なときにきちんと利用できるように、会社として仕組みづくりを行う必要があると考えています。

また、NTTデータ先端技術との協力関係ができたことで、当社の独自の技術プラス、NTTデータ先端技術が持っている専門的な知見やノウハウを取り込むことが可能になりました。当社が保有している高い技術力に加え、エンジニアはさらにステップアップをめざすことができるようになったという点がメリットとして挙げられます。NTTデータ ニューソンのDNAとNTTデータグループの持つ膨大な技術の蓄積とノウハウのシナジーを相互に活用し、グループが標榜する「技術革新による価値創造」の実現に向けて、貢献していきたくと考えています。

グループ内取引と直接取引の両方を増やし、全体的なビジネスボリュームを増加させる

◆今後の展望をお聞かせください。

当社の取引額のうち、25%がNTTデータグループ、残りの75%は直接取引のお客さまです。グループに入ったことにより、今後は、グループ企業との取引の比率は高まるものと思われませんが、エンドユーザとの直接取引も増やし、全体のビジネスのボリュームアップを図りたいと考えています。具体策として、現在の主軸である4つの事業をメインに、高い技術力を強みにしながら、より特色のある会社にしなければなりません。そのためには、技術者育成を強化し、経営資源を重点分野に集中的に投下する必要があります。

一方、新たな事業モデルを構築するという側面において、考慮すべき技術要素として、AI（人工知能）が挙げられます。AIはIT業界のみならず、今や一般社会におけるキーワードでもあります。現時点で当社がAIに関するソリューションを保有しているわけではありませんが、今後何らかの取り組みが必要であると考えています。

◆最後に社風について教えてください。

当社には、誠実かつ、実直な社員が多いと感じています。技術者を中心に社員はお客さまのロケーションで業務を行うことが多いので、帰属意識が希薄になりがちですから、何らかの仕組みを構築して、社員間や上司とのコミュニケーションを活性化させることに取り組みたいと思います。

そのうえで、社員には、個々の技術力を高めてほしいと思います。具体的には、自分はどの領域の、どういうエンジニアになりたいのかということを考え、目標設定をし、それに向かって努力をする。実務をしながら身に付けられることはいくらでもあります。物事を貪欲に吸収し、新たな知見・知識を習得することを期待しています。

時代を見据えた展開をするソリューション事業部 ビッグデータのシステム基盤の開発に強み

ソリューション事業部ビッグデータ開発部
開発部長 中村 亮介さん

◆ソリューション事業部について教えてください。

当社のリソースを投下し、時代の潮流を見据えたビジネス展開を図ろうと、2017年4月に正式にソリューション事業部が立ち上がりました。本事業部は大きく、3つの柱から構成されています。1つは私が所属するビッグデータ、2番目はBPM (Business Process Management)、そして3番目はスマートグラスを主軸とするモバイル事業です。現在はそれぞれ個別に稼働していますが、2018年度以降はソリューション事業部として、事業部内の連携を図る方向性となっています。



中村亮介さん

◆中村さんはどのような業務を担当されていますか。

ビッグデータ開発部は55名の体制で、格納されている膨大なデータを分析するための基盤部分をつくることから始まり、BI (Business Intelligence) ツールを導入し、分析したものを見せるための画面づくり、さらに、出来上がったものをお客さまが運用できるようにすることがビッグデータ開発部の柱です。私自身は、開発プロジェクトにも携わりながら、リソースの配置・配分に取り組み、部内全体がうまく回ることに注力しています。

◆課題はありますか。

ビッグデータ開発部の4つの課それぞれに課長がおり、その下に10~20名程度のメンバを抱えています。私も課長を兼務していますが、自分がプロジェクトを抱えてしまうと、個々のメンバに目が行き届きにくくなり、全体の管理・統率が難しくなる場合があります。自分のプロジェクトを回すことに注力してしまい、ほかのプロジェクトに何か問題が発生したときに、迅速に立ち回ることができないといった問題があります。自分の業務として売上を向上させること、管理者として全体をマネジメントすること、この両方のバランスをどうとるかが課題だと感じています。

◆人材育成についてどのようなことに注力していますか。

技術面よりもむしろビジネス面において必要な業務知識を身に付けられるようにしています。特に課長、係長クラスには、業務委託契約書といった、契約書の精査や内容を熟知するという、原価管理や収支管理 (P/L) を意識するなど、会計の知識を深めてもらうなどの教育をして、

次世代のリーダ育成に取り組んでいます。

◆強みと今後の展望をお聞かせください。

当社は、ビッグデータソリューションに使用されるBIツール、「Tableau」の販売代理店でもあることから、早くから関連の専門技術者を育成し、知見と多数の技術者、それに実績を保有しています。「Tableau」は、もともとエンドユーザが自分で操作し、データ分析に使えるツールなのですが、不慣れな方も多いため、当社では、そうした企業の支援・トレーニングも行っています。

クラウド系データベースから情報システム分野の構築、保守・運用に至るまで豊富な人材をそろえているところが当社の強みであると考えています。引き合いも多く、さらなる人材育成に取り組み、当社パートナー企業とも関係を深めていながら、お客さまの期待にこたえていきたいと考えています。

システム共通基盤「Intra-mart」をベースに さまざまな企業の業務効率化に寄与

ソリューション事業部BPM開発部
開発部長 北島 千聖さん

◆北島さんの業務内容についてお聞かせください。

私はBPM開発部の部長として全体を統括しています。具体的には、お客さまとプロジェクトに関する折衝が主な仕事です。プロジェクトの人員の配置や売上管理といった部分を総合的にみています。



北島千聖さん

◆BPMはどのようなソリューションですか。

BPMは業務の可視化や業務効率の改善を実現するための統合的な手法で、それを実現するための共通基盤「Intra-mart」をベースに、ソリューションを提供しています。主なソリューションとして「契約書ライフサイクル・マネジメント」と、BPM基盤を活用したMES (Manufacturing Execution System: 製造実行システム) があります。

◆「契約書ライフサイクル・マネジメント」とはどのようなソリューションですか。

これまでに培ったドキュメント管理の知見を活かし、契約書の管理に着目して、契約書のライフサイクルを管理するためのソリューションとして構築しました。企画から稟議、リーガルチェック、契約に至るまでのワークフローをテンプレートとして提供し、それをさまざまな業務に適用できるように機能拡張してきました。現在は、電力・ガスなどのインフラ系や製造、複合機メーカー、不動産、保険な

ど、さまざまな業界からお問い合わせがあります。

◆MESはどのようなものですか。

近年、製造業向けに、システム共通基盤「intra-mart」上のMESの開発に力を入れています。BPMは業務の効率化、業務改善を目的として使われることが多いのに対し、MESは製造工程において、製品のトレーサビリティやすべてのロットの製造情報を記録することなどにより、製品および作業品質の改善を図ることを目的としています。昨今、日本の製造業界における品質偽装が頻発していることから、適切なトレーサビリティの実行と品質保証と改善などへの取り組みが求められています。そのため、現場の業務プロセスを可視化し、品質改善への対応に役立てることのできるMESの需要は高まると想定されます。そこで、まずはMES拡販のために営業力を強化させたいと考えています。また、今後はトレーサビリティ機能のテンプレ

ト化へも取り組み、IoT (Internet of Things)、AIなどとの連携も考えていきたいと思っています。

◆今後の展望についてお聞かせください。

力を入れたい部分は、業務知識を把握・理解できるように、エンジニアを育成することです。中でも製造業は複雑で、それらの知識を取得するには時間もかかります。SIer経由のプロジェクト案件は、参画する段階ですでに要件が固まっており、技術者は効率的に開発業務に専念できるという利点がありますが、一方で、エンドユーザの顔が見えにくいという課題があります。それらを克服するために、営業力や企画提案力などの業務スキルを高めながら新たな顧客開拓を行い、さまざまな案件を取り込んでいくことが重要になります。そして、一層技術力の向上をめざしつつ、収益性を高めることに寄与していきたいと考えています。

NTTデータ ニューソン ア・ラ・カルト

■話題のスマートグラスの正式名称が決定！

NTTデータ ニューソンのスマートグラスを活用したソリューション、遠隔作業支援システムの正式名称が「InfoMesh[®] Visual Navigator」に決まりました。これはNTTデータのR&Dの成果を活用して共同開発したものです。NTTデータ ニューソンは、その国内販売と機能拡張を委託されています。工事現場や設備メンテナンスなどの作業現場と管理者・本部をつなぎ、遠隔地から作業員に対して、さまざまなサポートを可能にし、現場担当者の負担軽減や機器故障の早期復旧、また、保守点検の効率化を実現します。スマートグラスにはAndroid OS搭載のコンピュータとカメラ、マイク、イヤホンが装着され、スマートグラス上のモニタに画像や映像を表示するとともに、ハンズフリーで音声操作をすることが可能です。



写真 InfoMesh[®] Visual Navigator

例えば、現場で作業中に配線の仕方が分からない、不明な点があるなどの場合、写真や動画を撮影し、管理側と問題個所の画像・映像を共有することができ、音声やテキストなどで指示を受けることができます。現場からいったん本部などへ問題を持ち帰る必要がなく、その場でトラブルを解決することができるため、時間の短縮、作業効率の向上につながります。

すでに通信インフラ機器の保守やITシステムの保守運用、物流メーカの複数拠点設備管理など、10社以上の現場で検証が進んでいます。本システムはパッケージで販売されますが、お客さまのご要望に応じ、追加開発などのカスタマイズにも対応するそうです。

■帰属意識を高めるための積極的な取り組み

同社の技術者の多くは、顧客企業に出向いて業務を行っており、普段はNTTデータ ニューソンの社内にいることは少ないといえます。そこで、帰属意識を高めようと、さまざまな取り組みを行っています。例えば年1回行われる成果発表会。ここでは2～3年目の若手社員が、業務を通して学んだこと、お客さまに喜ばれたことなどを発表します。

発表は各部1人ずつ、部対抗で行われるため、事前にプレゼン資料づくりや発表の仕方を上長とともに準備したり、部内でも予選会を実施したり、リハーサルを何度も行います。おかげで、社員のプレゼンスキルが大幅にアップ。人前で話すことが得意ではなかった社員も、今では聴衆の笑いを取れることもあるそうです。

当日の発表は3～4時間かけて行われ、審査員は役員が務め、多くの社員が見学し部署の発表者を応援します。若手の考えを知る貴重な機会でもあることから、この成果発表会は社内に定着しています。結果発表後の懇親会では、部や事業所を越えての意見交換に発展し、活発なコミュニケーションに役立っています。