

1 インタビュー

トップライン増大、情報セキュリティ、働き方改革の取組みを強化・加速

ネットワーク・情報・セキュリティの3つの技術分野に精通した「複合型技術者集団」としての強みを活かし、4本柱の重点ビジネスを戦略的に展開するNTTアドバンステクノロジー（以下、NTT-AT）。本年12月で創立40周年を迎えたNTT-ATの事業拡大に向けた取組みについて、木村文治社長にうかがった。



NTTアドバンステクノロジー株式会社
代表取締役社長 木村 文治氏

売上拡大に向けた4本柱の重点ビジネスは堅調に推移

——創立40周年、おめでとうございます。初めに、社長就任1年目をどのように総括されますか。

木村 社長に就任し丸1年が経過しました。就任後すぐに、2018年度売上高600億円、営業利益30億円（営業利益率5%）を目指す中期事業計画を策定しました。この目標実現には、NTTグループ経由も含めたNTTグループ外市場の売上比率を5割以上に拡大することが不可欠で、この点も視野に入れた具体的な事業戦略構想として、①トータルソリューション、②セキュリティ、③クラウド、④グローバルの4本柱のビジネスに注力する方針に基づき、それぞれ具体的な数値目標を設定して取り組んだというのが昨年度です。昨年度の売上高は477億円と2014年度比で48億円の増収、利益は12.9億円と3倍の増益でした。特に、NTTグループ外市場におけるビジネスの強化が大きなポイントでした。2016年度上期は、対前年度比で増収・増益を達成しました。4本柱の重点ビジネスも順調に売上を伸ば

し、堅調に推移したといえます。ただし、5月末のセキュリティインシデントの影響が下期に出てくることを懸念しており、今年度の事業目標達成に向けて、再度気を引き締め直して取り組む必要があると思っています。

——4本柱で特に伸びたのは……。

木村 グローバルです。売れ筋商品の光工事関連製品が引き続き好調で、昨年度30%、今年度も15%以上は伸びそうです。これまで光工事関連製品は、北米と中国がメインでしたが、光のインフラ整備に積極的な東南アジアなどの他地域への拡大を視野に取組みを強化するとともに、同地域では「超撥水材料 HIREC」や腐食防止用の粉体塗料「SAPOE5000」などについても販売を強化したいと思っています。

複合技術力の向上と、プロパー中心会社への変革が成長の鍵

——貴社の競争力の源泉である技術力をいかに伸ばすかが、成長の鍵だと思いますが……。

木村 弊社は高度な技術力が、大きな強みです。特に、ネットワーク・情報・セキュリティの3つをキー分

野として掲げ、この3つの分野に精通した「複合型技術者集団」をしっかりと作ることを目途に、重点事業領域と同様に数値目標を掲げて取り組んでいます。もう一つ、40周年を迎えましたが、残念ながら本部長や役員にはプロパー社員は一人もないという状況です。このため真のプロパー中心会社への変革を視野に、プロパー社員の積極的な登用を図っています。具体的には、まずはラインの長に一定数のプロパー社員に入っていただきました。本年4月に新設した西日本事業本部が好例で、企画部門長、ソリューションBUのヘッド、ICT総合検証センタ長もすべてプロパー社員です。プロパー中心会社への変革が持続的成長の鍵であり、この取組みをさらに加速し

ていきます。

——人材育成に関する具体的な数値目標をお聞かせください。

木村 例えば、情報セキュリティ技術者については、NTTグループは、2020年までに国内約1万人のセキュリティ人材の創出を目指して育成プログラムを整備・展開しています。私どもは、NTTグループが定めた初級セキュリティ技術者資格は、技術系全社員が取得することを義務化し、中級セキュリティ技術者資格は数百名、その上の国際認定資格“CISSP (Certified Information Systems Security Professional)”の取得者100名を目標にしています。もともと、ネットワークや情報技術に精通したエンジニアが多く、そういう技術者が情報セキュリティ資格を取得することで、複合型の技術者になります。重要なのは、セキュリティビジネスを拡大して、実際の運用業務にタッチし技術サポートオペレーション力を磨くことです。みなとみらいの“ICT-24オペレーションセンタ”にSOC (セキュリティオペレーションセンタ)の機能を持たせ、ビジネスとセットで情報セキュリティ技術者の育成を図っています。

自治体向けビジネスと西日本エリアのビジネス拡大に注力

——NTTグループ外市場での売上拡大に向け、強化している点はありますか。

木村 マーケットとしては、自治体、国の機関、大学などに向けたビジネスに注力しています。特に、後続の各論頁でご紹介するように、NTTグ

ループ経由でお客様にリーチしやすいことから自治体向けビジネスの強化に努めています。防災やセキュリティ、議会システム、地方創生などの自治体向けビジネスの展開は、NTT東日本・西日本との緊密な連携を基軸にしています。また、私が9年間NTT西日本に在籍していた経験からいうと、東京と比べてICTの技術者が少ないということもあって、前述した弊社の技術力を活かしたビジネスを展開するという観点で西日本エリアはまだまだマーケットとしての成長余力があると思っています。この点を踏まえ、西日本エリアにおけるビジネス体制の強化を目的に、本年4月に西日本事業本部を創設しました。NTT西日本のビジネスをサポートしながら、Win-Winの関係を構築し共に成長できればと思っています。なお、クラウド型サービス市場は、SOHO/スモールビジネス領域での強化を考えていますが、まだ立ち上がっていません。例えばセキュリティ技術者のいないSOHO/スモールビジネス市場や地方自治体向けにセキュリティ運用サービスを提供する活動に注力してきましたが、前述したセキュリティインシデントの関係で、活動を一時ストップしていました。下期からはこの活動を強化しています。

セキュリティインシデント対応の経験・知見をビジネスに活かす

——持続的成長に向けた今後の抱負をお聞かせください。

木村 セキュリティとグローバルビ

ジネスのさらなる強化があげられません。特に前者については事業本部のような専担組織をどう作るかという課題はありますが、とにかく弊社はNTTグループ企業や官公庁等のセキュリティ運用の受託実績も多数ありますし、セキュリティ製品販売代理店として蓄積した製品専門技術、ノウハウも有しています。また、セキュリティベンダーとのアライアンス強化にも取り組んでいます。加えて、今回のインシデントの反省を踏まえ、不要な書類・情報の廃棄や社員へのセキュリティ教育の徹底など、抜本的な対策を講じました。さらに、一部組織では先行的に書類キャビネットをなくし、すべて電子化するとともに、クライアント環境もVDI (VirtualDesktop Infrastructure)によるシンクライアント化を実現しました。来年には全社展開を計画しています。再発防止の徹底はもちろん、セキュリティインシデントを決して風化させてはなりません。「禍を転じて福と為す」の故事に倣い、インシデント対応の経験・知見をビジネスに活かすためにも、積極的にお客様をお呼びして対応方法をご説明し、私どものセキュアな環境をご覧いただくことが重要だと思います。また、働き方改革を含め社内業務の統一を図る部署も強化したいと思います。社員一人ひとりのマインドも変え、次の飛躍に向けた地固めを行うことで、中期目標は実現できると思っています。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成:特別編集委員 河西義人)