

1 インタビュー

環境エネルギー・デジタル化の課題を解決する7つの重点事業の強化でビジネス拡大を目指す

NTT 研究所技術や技術パートナーのプロダクトに付加価値をつけて顧客に提供することを主要ミッションにビジネスを展開する NTT アドバンステクノロジー（以下、NTT-AT）。中期事業計画（2019～2021年度）の最終年度となる2021年度の取り組みを、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

2021年度は、7期連続増収と利益のV字回復を目指す

—今年度は2019年度を初年度とする中期事業計画の最終年度ですが、この2年間の振り返りから……。

木村 2019年度と2020年度は2期連続で増収減益でした。2018年度はRPAツール「WinActor®」の特需もあって突出して利益が上がりましたが、2019年度は増収は確保したもののWinActorの販売数がそれまでの倍々ゲームではなくなり、10%程度の成長に落ち着いたこと、費用コントロールが思い通りにいかなかったことから減益となりました。2020年度は、やはりコロナ禍の影響が非常に大きく、従来のように新規案件の提案・獲得が思うように進まず、既存案件の幅を広げることしかできなかったため、辛うじて増収という非常に苦しい状況でした。

—現在の状況と今年度の目標をお聞かせください。

木村 今年度に関しては、昨年度下期に弾込めしてきた案件がお客様都合で今年度に繰り越されたこともあ

て、今のところは非常に好調です。第1四半期終了段階でNTT-AT単体の受注ベースで、すでに前年同期比約50億円のプラスです。主な要因は、NTTグループ外市場、NTTグループ向けともに大幅な伸びを示し、7つの重点事業領域ごとに設けている重点テーマ（主要商材）も全体的に順調に推移しています。また、今年度は特に年度当初のスタートダッシュを重要視していましたが、お客様のビジネス環境に応じた取り組みにより目標を達成しました。第2四半期以降は、新型コロナウイルスの先が読めませんので、これからもビジネスに様々な影響が生じると思います。7つの重点事業領域を軸にビジネスを強化するとともに、着実なコストコントロールの徹底により、今年度の事業計画として掲げている「7期連続増収・利益のV字回復」を達成したいと思えます。

—目標実現に向け体制も改編されました……。

木村 7月1日付けで、7つ目の重点事業領域としてエ

ネルギー関連事業の拡大に向け、まちづくりおよび防災関連事業と既存のエネルギー関連事業を集約した「スマートコミュニティ事業本部」と、IOWNを支える新たなスマートデバイスおよびマテリアルビジネスの創出に向けた「スマートデバイス&マテリアル事業部」の2つの重要組織を新設しました（図1参照）。

環境エネルギー・デジタル化に貢献する7つの重点事業を強化

—重点事業の強化ポイントは……。

木村 ポイントは、重要な社会的課題である環境エネルギーとデジタル化を解決する重点事業領域として、

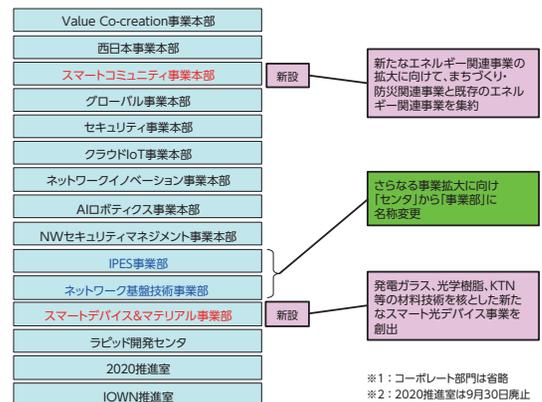


図1 2021年7月の新体制

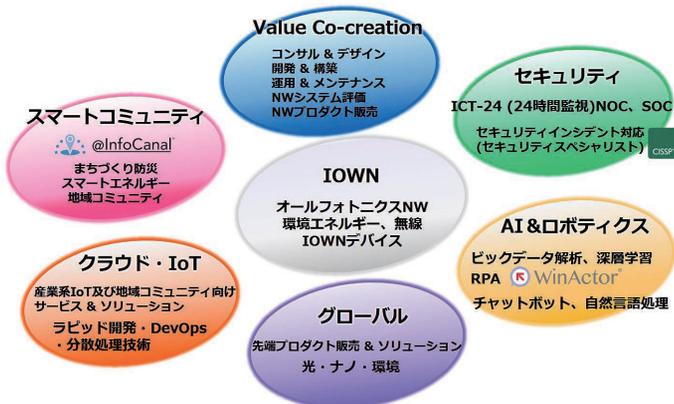


図2 7つの重点事業領域と主要商材

新たに「スマートコミュニティ事業」を加えた7つの重点事業領域を設けたことと、全事業領域においてモノづくりからコトづくりへのシフトを推進することです。

——7つの重点事業領域の主要な取り組みについては、後続の各論の頁で紹介しますが、取り組みの概要をお聞かせください。

木村 IOWN、環境エネルギー、デジタル化、セキュリティに関する取り組みの概要を紹介します。

● IOWN 事業

IOWN 構想実現に向けたNTTグループの各プレイヤーとの連携、FPGA (Field Programmable Gate Array) 技術の活用、本年6月21日から商用サービスを開始したdOIC (ドコモオープンイノベーションクラウド®) 向けマネージドサービス「EG Assist」の展開に注力しています。NTTドコモが提供しているdOICは低遅延MEC (Multi-access Edge Computing)、高セキュリティのクラウド基盤サービスです。5GコアネットワークとdOICをダイレクトに接続するNSG (Network Service Gateway) の基盤技術であるNTT研究所のプラグブル付加価値基盤の開発にはNTT-ATが参画しています。

体・地域とのチャネルと、発電予測、EMS (エネルギーマネジメントシステム) 開発、千葉市の直流による電力供給実証支援などで培った防災・エネルギー関連技術・ノウハウを活かし、新たなスマートコミュニティ事業を創出する取り組みを行っています。特に、出力が変動する再生可能エネルギー普及のカギとなる「需給調整市場」が本年4月に本格スタートしました。「2050年のカーボンニュートラル」を目指す日本では、今後さらに再生可能エネルギーの導入拡大が見込まれることから、環境エネルギー領域でのIT活用提案を加速し、いかに早くプレゼンスを高めるかが重要だと思っています。

● スマートデバイス&マテリアル事業

NTTグループで取り組んでいるIOWN 構想実現に向け、キーパーツである光電融合素子の開発については、NTTエレクトロニクスが富士通アドバンステクノロジーに出資するなどして体制を整備していますが、周辺のデバイス技術や材料技術も非常に重要です。これを補強することを狙い、「スマートデバイス&マテリアル事業部」を立ち上げました。

この事業領域で特に重要なのはガラス技術です。光ファイバーそのも

● スマートコミュニティ事業

双方向・マルチデバイス対応の防災情報配信サービス「@InfoCanal」や、モニタリングポストを活用した原子力防災により培った自治

のもガラスですし、IOWNを支える高機能ガラスや、IOWN構想の地球温暖化対策「スマートエネルギー事業」に資する省エネルギー・発電ガラス素材技術を含めガラス技術の取り組みを強化することに注力しています。発電ガラスについては、inQsが開発したSQPV (Solar Quartz Photovoltaic: 無色透明型光発電素子技術) を活用した発電ガラスの独占販売権を取得し、この9月から販売を開始し、ファーストユーザーへの導入も開始しました。

● デジタル化事業

デジタル化 (DX: デジタルトランスフォーメーション) の取り組みとしては、アフターコロナに向けて本当の意味でのデジタル化が求められていることから、WinActorを核にしてその横への拡大に注力しています。ポイントは、WinActorの機能拡充に加え、顧客サポートを行う販売店網の支援強化、コトづくり・コト売りによるお客様のDX推進の強化を図ることです。特に、自治体・中小企業を中心としたコトづくり/市場開拓を推進しています。

また、「自らのDXをお客様へ」をコンセプトに、自社のサービス・製品を中心として、お客様業務の抜本的な見直し、効率化等を目指した“コトづくり”に取り組んでいます。代表例の一つが、ビジュアル共有ツール「Comme@」シリーズです。オンライン診療やリモートの引越し見積もりで実績のある「Comme@カスタマーサポート」に加え、医療・福祉現場におけるオンライン面会用途に特化した「Comme@訪問アシスト」の提供を開始しました。また、「Comme@」シリーズのお申込・お

問合せなどは、デジタルワークフローツールである ServiceNow® と WinActor を組み合わせた環境を用いて、オペレーションをしています。

●セキュリティ事業

弊社では、以前から一貫してセキュリティ技術者の育成に注力してきました。現在、グローバルのセキュリティ技術者のトップ資格である CISSP の取得者は 100 名を超えています。ここにきてセキュリティビジネスについて従来のモノ売りから、コト売りのモデルに変革できました。診断・コンサルティングから監視・運用までのセキュリティサービスが、年率 20～30% の伸び率で成長しています。弊社では、セキュリティアナリストが運営する ICT-24 オペレーションセンター (ICT-24) と専門技術者による「高度なセキュリティサービス」および「先進プロダクト販売」により、最先端のセキュリティトータルサービスを展開しています。

●ネットワークセキュリティ事業／ネットワーク基盤事業

ネットワークセキュリティマネジメント事業本部では武蔵野市内に建設した NTT コミュニケーションズの高機能 DC に、ICT-24 の新たな拠点として武蔵野オペレーションセンターを新設し、本年 5 月から運用を開始しました。これは 2 拠点化による災害時等の BCP 向上に加え、NTT 研究所等との連携を強化して自動化・高度化オペレーション技術を積極的に導入することが狙いです。

また、ネットワーク基盤技術事業部では、NTT 研究所と NTT 事業会社の維持管理業務を一元的に実施しています。メーカーで NTT 装置の開発に長年従事してきたベテラン技術者も

採用し、レガシー設備の維持管理専門部隊として、最適で誰よりも信頼され長く安心して業務を任される部隊を目指しています。

働き方改革の実現と 複合型技術者育成・ グローバル採用にも注力

——新たなオフィスコンセプトを策定し本社を東京オペラシティタワー (TOC) に移転されましたが……。

木村 コロナ禍が始まった昨年、社員が働きやすい環境を整備することを視野に、NTT グループで最初に勤務地を自宅にできるという制度を設けました。現在、社員の半数が自宅勤務です。当然、オフィスに固定的な席を設ける必要はありません。こういった点を含め、コミュニケーションとイノベーションをキーワードに、若手社員を中心としたワーキンググループにオフィスの在り方を考えてもらい、社員の働きがい／生産性／コミュニケーションの向上など新しいワークスタイルの実現を目指した新たなオフィスコンセプトとして「みんなが来なくなる、みんなが集う AT ホーム」を策定しました。このコンセプトを具現化したのが新本社のオフィスです。今後、川崎・三鷹・大阪の 3 カ所の弊社オフィスについても、基本的には今回策定した新オフィスコンセプトを適用し、リニューアルする計画です。これらのリニューアルによりオフィス面積は 2～3 割減となります。したがって、働きやすい環境を提供しつつ全体コストは抑えています。

——人財育成の基本方針は従来通りですか？

木村 複合型技術者の育成について

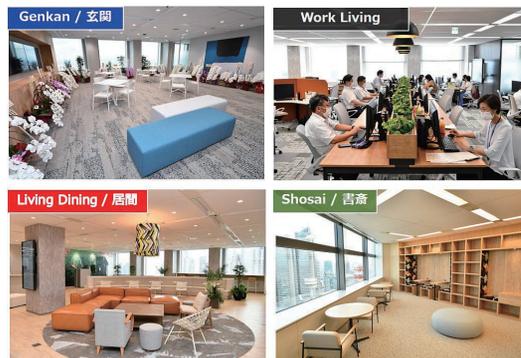


図3 新本社 (TOC) の概要

は、複数のスキル分野に絡む資格を増やすなど、継続して力を入れています。自らのキャリアを高めるために、新たな分野にチャレンジしてもらえればと思っています。

さらにグローバル人財として、外国籍人財の採用・育成に取り組んでいます。コロナ等の影響で遅れていますが、インドとミャンマーよりグローバル採用社員が入社予定です。

次期中期は、環境エネルギー・デジタル化とそれを支える IOWN / セキュリティが重要テーマに

——最後に今後の抱負をお聞かせください。

木村 今年度は、7 つの重点事業領域の強化に注力していますが、次期中期事業計画に向けては環境エネルギー・デジタル化とそれを支える IOWN とセキュリティが重要テーマだと考えています。事業活動で消費するエネルギーを 100% 再生可能エネルギーで調達することを目標とする国際的イニシアチブ「RE100」に向けて NTT グループとして明確な目標を示して取り組む必要があります。それを実現するには、IOWN の核となる技術や周辺技術にしっかりと取り組むことがポイントになると思います。

——本日はありがとうございました。