

5つの事業領域で高い開発技術力を発揮 ソリューションの商用化にも注力し飛躍を目指す

1974年の設立以来、高い開発技術力で成長を続けてきたNTTデータニューソン(本社:東京都港区)。領域も幅広く、組み込み系システムやクラウド等ネットワークインフラ構築、Web系システム構築と多彩なシステムのインテグレーションを展開。さらに、新たなテクノロジーを用い先進のソリューション製品を生み出すなど、高度なテクノロジーサービスを提供し続ける。そうした自社ソリューションの開発にも意欲を示す同社に伺い近況を語っていただいた。

NTT DATA

株式会社NTTデータ ニューソン

代表取締役社長 戸村 元久氏



2017年NTTデータグループに 5つの領域をメインに事業展開

今年が設立から45年目。初めての方は“ニューソン”という社名に「どういう意味？」と気になるかもしれない。その由来は“ニュートンとエジソンを掛け合わせたもので、科学者ニュートンの確固たる技術力と、発明家エジソンの柔軟な発想力を兼ね備え、活かすことを目指して”付けられたものだそうだ。

業務開始から半世紀が近づきつつあるなか、ソフトウェアの受託開発をメインに幅広い領域においてサービスを展開してきた。2000年代に入ると重ねて大手企業との資本・業務提携を締結するなど業容を拡大。2017年にNTTデータグループの一員となり「ニューソン」から現社名に変更している。

軸とする事業は、アプリケーション開発・保守、システム基盤構築・運用、組み込み系開発、ソリューション、先進技術の5つの領域となる。「NTTデータのグループ会社としてしっかりと品質を担保しつつソフトウェアを提供するというのが差別化要素であり、当社の訴求ポイントになります」と

代表取締役社長の戸村元久氏が説明する領域が、アプリケーション開発・保守領域。金融、流通、製造、通信など幅広い業界のシステム提案から開発、保守に至る業務に対応する。特にWebシステム全般に対応し「当社でかなりのビジネスボリュームを占める領域」となっている。

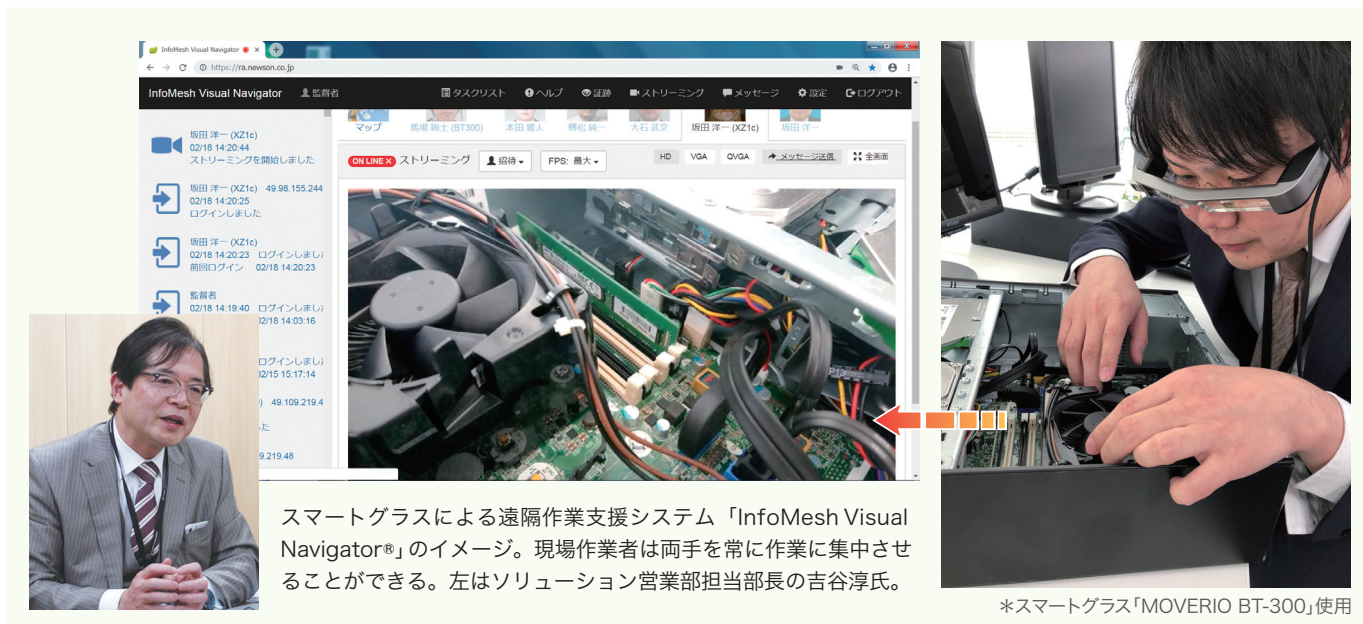
システム基盤構築・運用領域は主にサーバ、クラウド、ネットワーク等のインフラ構築で、最近ではやはりクラウドシステム構築や仮想化システム関連の案件が多いようで「仮想化上にサーバ、Webシステム等を構築、あるいはデータベースを構築するといった案件はどんどん増えています」。またソリューションとする領域では、データウェアハウスやビジネスインテリジェンス(BI)システム構築など、こちらも業界問わず多方面での実績が蓄積されている。注力しているのはビッグデータに対応したソリューションで、社会的なニーズでもあり案件も増えているようだ。

組み込み系は自動車、医療に向う

そうしたなかで、組み込み系開発は通信系

のノウハウをコアに展開してきた。戸村氏は「携帯電話、いわゆるガラケーのソフトウェア開発に携わっていたころはビジネスボリュームもかなり多かった」と振り返る。培われてきたその技術は新たな分野に注がれ、いまは自動車、医療系の開発に向けられている。「自動車は自動運転、ECUの組み込みソフトウェア開発の領域に力を入れています。運転支援系の領域は今後も伸びていくでしょう」(戸村氏)

また、ウェアラブル機器への対応や組み込みセキュリティ分野も視野に入れている。セキュリティは、WebサーバやWebアプリケーションの脆弱性を診断している企業などとの連携を模索する。「例えばクルマの脆弱性。メモリの中を覗いてデータが取れてしまうのではないかと、いった脆弱性の診断などの事業を検討しています」(戸村氏)とし、家電や医療分野も模索中という。「ハードウェアを制御したりドライバをつくったりといったベーシックな世界とは違う領域も手掛けていきます」と戸村氏はひとつの方向性を示す。



スマートグラスによる遠隔作業支援システム「InfoMesh Visual Navigator®」のイメージ。現場作業者は両手を常に作業に集中させることができる。左はソリューション営業部担当部長の吉谷淳氏。

*スマートグラス「MOVERIO BT-300」使用

音声だけで操作可能な スマートグラスを商用化

NTTデータグループとしてのシナジー効果は、より高度な技術ニーズにも対応し得るものとなる。事業領域の各所で発揮されてきているが、「先進技術」とする領域はまさにそうで、NTTデータの研究開発成果を取り入れて、連携を図りながら商用化を進めている事業領域だ。最近の大きなトピックとなるのが、スマートグラスを活用した遠隔作業支援システム『InfoMesh Visual Navigator®』の開発。作業現場の作業者が使うスマートグラスに遠隔の監督者が指示を出す、作業者がスマートグラスを通じ監督者に報告する、といった連携を可能にする。「すべて音声認識で操作できる点が“売り”のひとつ」と戸村氏。活用の具体例をソリューション事業部ソリューション営業部 営業推進部部長の吉谷淳氏に紹介していただいた。

「スマートグラスに電子マニュアルの閲覧や作業手順を表示させて、どんどん作業が進められる。ビデオカメラと違うのは映像だけではなくそうした情報を現場に提供できる点。それにより作業員だけで作業を進めることもできます」。また進めていくなかで作業者が「ここはどうすればいいのか」とわからなくなったときにも活用できる。「作業者が撮影した目線写真に監督者が

マーキングして指示を返すことができます」。写真撮影も“OKコマンド、写真撮影”と発話するだけ。あくまで現場で点検保守や修理をする作業者視点でつくり込まれている。「作業者からしたらボタン操作は非常にわずらわしいもの。せっかくスマートグラスで両手が自由になるのなら、すべてにおいて手は使わないようにして作業に集中してもらえようにしたかった。音声で動くウェアラブルソフトウェアは意外と少ないようです」と吉谷氏。そうした希少性からか、商談のきっかけは製品を知った企業からの問い合わせが圧倒的に多いそうだ。

戸村氏は「現場が離島にある会社にも、現地に行く必要がないため重宝されます。そうした投資コストの削減にもつながる点も訴求ポイントとして展開している状況です」と説明する。

自社ソリューション強化がテーマ 技術者育成にも一工夫

今後に向けても、こうした自社ソリューションの比率を増やすことをひとつのテーマに置く。開発技術を提供する事業モデルとは角度の違う収益モデルが築ける。「いわゆる人月商売のビジネスは景気に左右されやすいもの。分野を問わず自社ソリューションの比率を増やしていくことが必要だと考えています」（戸村氏）

鍵となってくるのは人材だ。人材の確保、育成はどの企業も頭を悩ませている課題で同社もまた然り。とはいえNTTグループとなって多彩な研修プログラムが活かせるようになり「それを最大限活用しています。社員に対していろいろな研修メニューを用意して、その点でも魅力を感じてもらえる会社として訴求していきたい。研修を経て成長して自身の市場価値を高めてもらえれば」と戸村氏は話す。

また新たな試みとして、各事業部が新製品のアイデアを提案しあう社内コンテストを実施したという。選定したアイデアには試作品作成の予算をつけ商品化を検討していくというもので、今後の展開が楽しみだ。戸村氏自身は、過去に趣味で応募した携帯端末のソフトウェア開発コンテストで入賞経験があるという。

そんな戸村氏にJASAへの期待を伺うと「組込みエンジニアがもっと目立つような取り組みを期待したい」と技術者に向けられたコメントが返ってきた。「様々な機器に組込みエンジニアが構築したソフトが活かされていることは知られていません。非常に重要な仕事を担っていることをもっとアピールできると良いと思います」。業界の活性化に必須といえそうだが、同時に数年後には、同社のソリューションが業界に注目を集める一端を担っているかもしれない。

●「会社訪問」のコーナーでは、掲載を希望される会員企業を募集しています。お気軽にJASAまでお問い合わせください。