

NTT Data
Global IT Innovator



株式会社NTTデータ
新卒採用サイト2019
<https://nttdata.recruit.com/>



NTT Data

超える相手は、
世界にいる。

超える相手は、 世界にいる。

私たちは、超えていく。

これまで四半世紀にわたる取り組みによって築き上げてきた国内最大のシステムインテグレーターという自らの存在を、超えていく。

培った経験・ノウハウを磨き上げ、世界中に IT で変革を起こしていくために。私たちは Global IT Innovator として、海を越え、世界のライバルを超えていく。

私たちは確信している。
その先に、IT で実現するもっと豊かな世界があることを。

もっと素晴らしい未来を、ここでつくろう。

NTT DATA

CONTENTS

03

STRATEGY

NTTデータの経営戦略

05

CHALLENGING THE FUTURE PROJECT

NTTデータの未来づくりはもう始まっている

- 01 Future Expected
- 02 Big Data
- 03 Smart Grid
- 04 Cloud Service



15

CLOSE UP 01

SYSTEM INTEGRATION FLOW

システム開発のフローを知る

17

PROJECT STORY

ベトナムに MADE IN JAPAN のシステムを。
官民共同の貿易・通関システム
「VNACCS / VCIS」プロジェクト



23

CLOSE UP 02

JOB & CAREER

NTTデータの職種とキャリアについて

25

CAREER STORY

- 01 システムエンジニア
- 02 営業
- 03 R&D



31

CLOSE UP 03

EDUCATION

NTTデータの人財育成について

32

CLOSE UP 04

WORK STYLE

NTTデータの働き方について

33

TALK SESSION

- 01 若手社員座談会
入社して見えてきた
NTTデータのリアル
- 02 中堅社員座談会
キャリアをつくる場としての
NTTデータとは



41

NTT DATA OUTLINE

NTTデータの基本情報を知る

※本冊子に掲載されている内容・所属はいずれも取材当時のものです。

STRATEGY

NTTデータの経営戦略

「Global IT Innovator」をビジョンとして掲げ、 NTTデータならではの価値を追求する

1988年、NTTデータは、日本電信電話株式会社のデータ通信本部からの独立によって誕生した。以来、公共・金融・通信・医療など多岐にわたって、日本のIT化を牽引するサービスを提供し続けている。設立当初から果敢に事業の拡大に挑み続けることで、設立初年度3000億円未満であった売上高は、今では1.7兆円を超える規模に達している。

そして、NTTデータのさらなる成長を生み出すための取り組みが、2012年度から開始された4カ年の中期経営計画である。この計画において、注力したのが「新規分野拡大・商品力強化」「グローバルビジネスの拡大・充実・強化」「全体最適の追求」の3つの分野である。ITサービス市場におけるNTTデータの世界的認知度を上げるため、中期経営計画の取り組みをさらに加速させ、1.5兆円の売上規模を目指していた。これは、チャレンジングな目標ではあったが、1年前倒しで達成した。

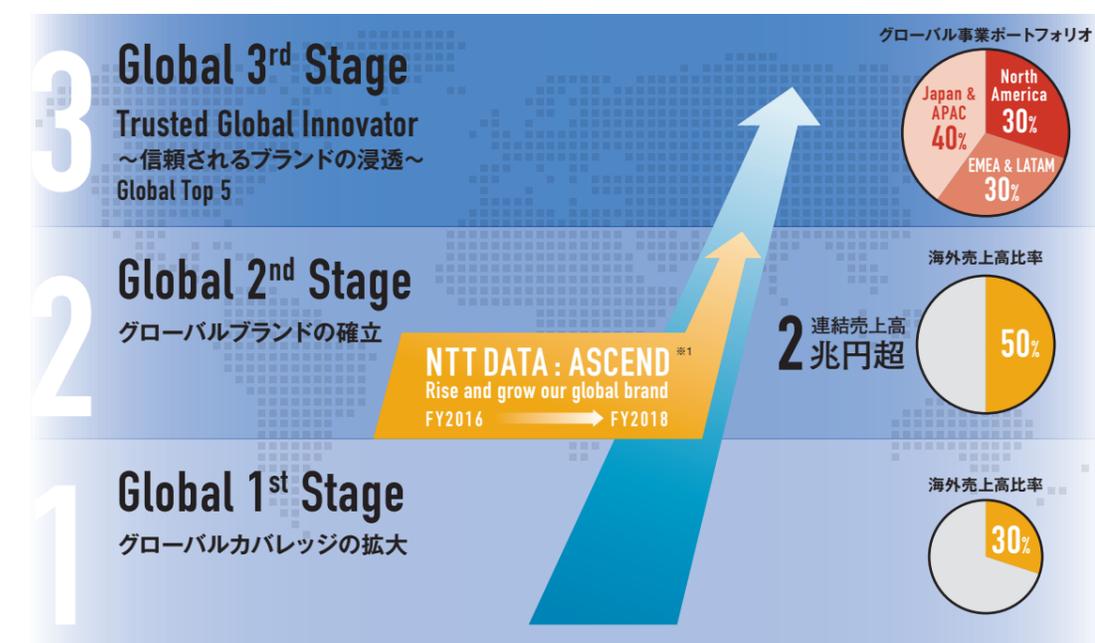
そしてさらなる売上規模拡大の鍵を握るのが国内市場の再創造「リマーケティング」だ。

日本のIT市場は約10兆円。世界の10%を占める巨大市場だ。さらなる事業展開を行うために、軸足を置く国内市場の再創造は重要事項である。国内において大きなシェアを持つNTTデータであっても、まだまだビジネス拡大の余地がある。そのためには、先見性を持って、新たな仕組みを創造していくことが必要だ。NTTデータは、最先端技術の調査や有識者とのディスカッションを通じて、情報社会における近未来のトレンドをまとめ、「NTT DATA Technology Foresight」として発信している。お客様のニーズを先取りした新しい市場の創出や、サービスのさらなる高度化、多様化によってお客様の期待に応えていくこと。それがこれからの時代に向けてNTTデータに課せられた大きな使命なのである。

もちろん、国内だけではない。今後まだまだIT需要が伸び続けていく海外市場の攻略は、NTTデータの発展に欠かせない要素となっている。そして今、国内で蓄積した実績を武器に、海外市場へと乗り出して

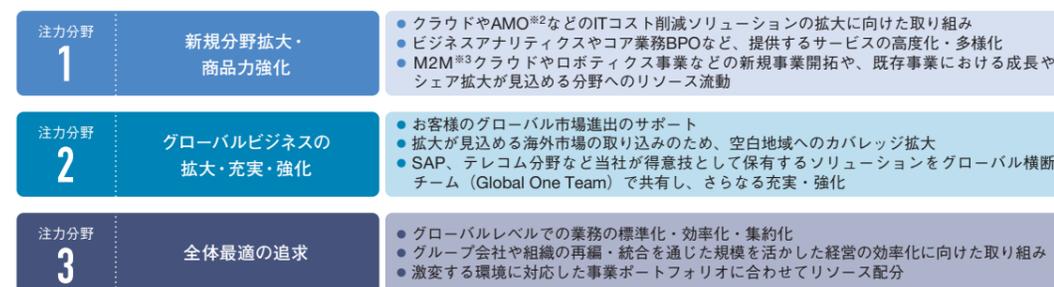
いる最中だ。2005年度から強化したグローバル化は、世界210都市の海外拠点を結ぶ体制を構築し、2015年度に海外売上高比率が30%を超え「Global 1st Stage」に到達。中期経営計画では、「連結売上高2兆円超、海外売上高比率50%」に向けた取り組みを推進し、グローバルブランドを確立するため「Global 2nd Stage」の達成を目指している。そして今、NTTデータは2025年度頃をターゲットに「Global 3rd Stage」を見据え、「Trusted Global Innovator」～信頼されるブランドの浸透～を新たな企業像に設定し、動き始めた。目指す姿は、世界のより多くのクライアントにNTTデータの価値を認めてもらうこと。他のどの企業とも違うNTTデータならではの価値とは何か。それは「Clients First with Innovation & Japan Quality」だ。これからもNTTデータは、品質、コスト、デリバリーに優れたJapan Qualityを追求し、日本をはじめとする世界中のクライアントとともにInnovationを起こしていく。

CHART 01 Global 3rd Stage



※1 NTT DATA ASCEND: 新中期経営戦略を推進する上でのキーワード。「Ascend」は「上昇する」「登る」という意味で、サブタイトルにある「Rise and grow our global brand」という言葉が示すように、NTT DATAというブランドがグローバルブランドとなるため、ブランド価値を向上させ、さらに成長していくイメージを表す。

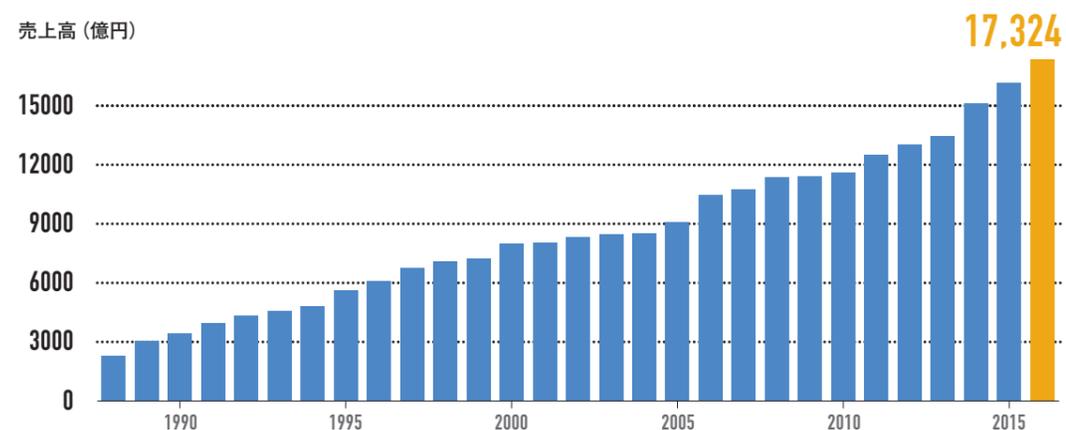
CHART 02 中期経営計画の注力分野



※2 AMO: Application Management Outsourcing

※3 M2M: Machine to Machine

CHART 03 業績の経年推移（連結）



CHALLENGING THE FUTURE PROJECT

NTTデータの未来づくりは
もう始まっている。

「ITを使って世界を変革していく」「ITそのものを変革していく」という、
2つの意志が込められた「Global IT Innovator」というグループビジョン。
これを実現するために、わたしたちNTTデータはすでに未来を見据え、
さまざまな取り組みに挑戦している。

PROJECT

Future Expected 01

10年後の未来を予見する
「NTT DATA Technology Foresight」プロジェクト



PROJECT

Big Data 02

ビッグデータで精度の高いカードビジネスを
実証実験プロジェクト



PROJECT

Smart Grid 03

次世代の電力インフラ像を描く
スマートグリッド構築プロジェクト



PROJECT

Cloud Service 04

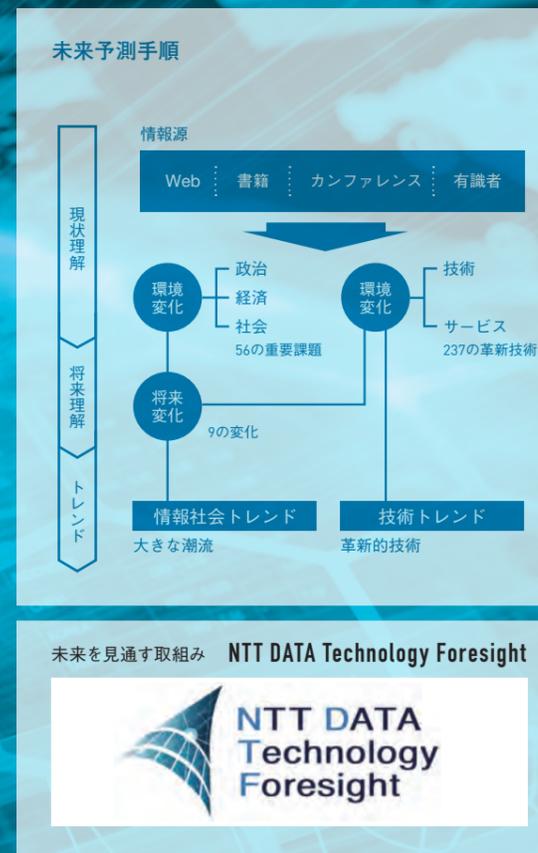
Fintechの可能性を広げる
金融機関向けクラウドサービスプロジェクト



01 Future Expected

10年後の未来を予見する 「NTT DATA Technology Foresight」 プロジェクト

コンピュータが意味や概念を理解し、直感で物事を考えるようになる。ダイエットの効果を体重ではなくスマホで測定した顔の輪郭で判断する。脳波を測定し、まだ会話のできない赤ちゃんとコミュニケーションをとる……。こうした未来予測を行っているプロジェクトが「NTT DATA Technology Foresight」だ。最新動向をもとに、3年～10年先に実現する未来について毎年予測を更新、全国でセミナーやカンファレンスでの発表を行っている。なぜ、NTTデータが「未来予測」に力を入れているのか。そこには、自社の利益だけではない、世の中すべての未来へ向けた想いがあった。



MEMBER



SHINYA HIGUCHI

樋口 晋也
技術開発本部 / 2002年入社 / 工学研究科 電子情報学専攻修士 / 大学院の研究室でNTTデータ社員と出会ったことをきっかけに入社。現在は技術開発本部で企画・戦略を担当。



MASAKI MATSUSHITA

松下 正樹
技術開発本部 / 2005年入社 / 基礎理工学専攻修士 / 技術開発本部で企画・戦略を担当。システム開発を支援するプロジェクトを経て現職に。

「お客様目線」の未来予想図

自動車の自動運転技術を例に挙げよう。ドライバーなしで走行する自動運転の技術は研究が進んでおり、自動ブレーキなど一部の技術は商品化されている。では、自動運転の技術がさらに進んだらどうなるだろう？ 運転の効率化が進み、より燃費が改善されたとしたら？ 燃費の改善により原油の消費量が減り、中東諸国と日本のパワーバランスが崩れたとしたら？ また、運転から解放されたドライバーに何かサービスを提供できるとしたら？

NTT DATA Technology Foresight が予測するのは、技術だけではない。その技術が実現する具体的な未来像（トレンド）をも予測する。取り扱うのはIT分野に限らず、3次元造形や脳科学など多岐にわたる。トレンドは毎年更新され、1月に開催されるNTTデータ主催のイベント「イノベーションカンファレンス」で最新の予測結果を公表し、その内容は冊子にまとめられる。

トレンドは大きく分けて「情報社会トレンド」と「技術トレンド」の2種類に分類される。「情報社会トレンド」では、「個の影響力

拡大が社会の変革を促進する」など、情報社会の大きな流れを示す。「技術トレンド」には、「コンピュータの透明化」「人工頭脳への挑戦」など、情報社会トレンドに大きな影響を及ぼすと考えられる技術が並ぶ。社会全体の動きと、その動力源となる技術の両面から未来を描き出している。

単なる業界動向の調査であれば、一般的な企業も戦略をつくるために行っている。NTT DATA Technology Foresight が他社と異なる点は、「お客様目線のトレンド」であることだと、戦略担当の樋口は語る。「一般の企業は自社のサービスを売り込むために、お客様に対して自社に関係のある最新動向のみを説明します。しかしそれは『自社のため』であって『お客様のため』ではありません。NTT DATA Technology Foresight は、お客様が欲している情報を広範囲に収集し、提供することにこだわっています。NTTデータの価値観である Client Firstのもと、お客様にご満足いただくことを最大の目的としています」

IT企業が自動車や医療に進出するなど、業界の垣根を越える動きも珍しくない。NTT DATA Technology Foresight は情報社会の未来を提示することで、NTTデータの、ひ

いては社会全体が進む道を示す「地図」としての役割を果たす。

トレンドの土台は「日々の積み重ね」

トレンドはどのように策定されるのか。樋口は「昨年は年間2万件のニュースを読んでいた」と語る。Webや書籍、論文、カンファレンスなどさまざまな情報元をあたり、分野を問わず多数の情報を収集する。その上で、新しく登場した言葉や動きに着目し、ニュースの背景や技術が社会に与えるインパクトを掘り下げる。専門家へのヒアリングや、他部署や研究所に情報提供を要請するなど、足を使った調査も欠かさない。調査対象はIT業界に限らないため、ヒアリング対象の業種は金融や製造、政府機関などさまざま。トレンドを説明する相手がお客様幹部である場合も多く、「私の歳でこれほど多くの幹部と接している社員はあまりいないと思います」と振り返るほどだ。

とはいえ、トレンドの策定には毎年苦労している。情報が半年で古くなるスピードの中、毎年インパクトがあるトレンドを生み続けなければならない。

「そう簡単に考えつかない、というのが本音ですね。テーマを決めるためには、有識者が気づかない部分にまで踏み込んで考える必要があります。時間はかかりますが、一般的な有識者と違い、組織力を活かせるのがわれわれの強みですね」

同じく戦略担当の松下は、お客様向けのプライベートセミナー講演を多くこなす。今では週1回のペースで全国を飛び回る時期もあるが、元々は自身が講演主となる場面は苦手だった。「経験を重ねることで慣れました。お客様によって関心があるトレンドが異なるので、毎回資料をアレンジしています。良いリアクションをもらえると、やはり励みになりますね」

世界的な権威からその専門分野について説明を求められるなど、セミナー中に冷や汗をかいたこともある。意見交換を円滑に進めるなど、柔軟に場をコントロールする力も現場で身についた。

毎年、トレンドが完成した際には岩本社長にも説明を行うが、ときには厳しい宿題が出ることもあるという。

「メンバーを集めて3週間くらい議論しました。大変な時間でしたが、OKが出てからは

自信を持って説明ができるようになりました」(樋口)

松下は毎年1月に開催される「イノベーションカンファレンス」の岩本社長の講演資料の作成も担当。岩本社長と対面で議論しながら作成している。

予測した「未来」を「現実」にするために

NTT DATA Technology Foresight の目標の一つに「予測した未来像の実現」がある。トレンドで示した未来像を実現するためには、事業化していく必要がある。ただし、最先端技術ゆえの人財確保の難しさ、収益の不確かさがつきまとう。それでもトレンドを具体的なビジネスにつなげたい、NTTデータが成長する原動力にしたい、という強い思いがある。

「社内でも検討会を発足し、新しい研究テーマの検討を続けています。粘り強く取り組むことが大切だと考えています」(樋口)

またお客様と共に未来を考える「共創ワークショップ」を開き、多種多様な業界との交流を進めるのも「実現」への取り組みの一つだ。意見交換を通して、新しいビジネスを生

みだすアプローチを模索している。「理想型は、NTT DATA Technology Foresight で示す未来像をNTTデータが実現できるようになること。お客様に未来像を提示しながら『いっしょにやりましょう』と言える仕組みをつくっていきたい」(松下)

もう一つの目標は、プレゼンスの向上だ。NTT DATA Technology Foresight を通じて、世界中の人々にNTTデータの存在をアピールしたいと考えている。

「NTTデータの知名度は、海外では決して高くありません。NTT DATA Technology Foresight を発信源にして『最新動向に強い会社』というイメージを広げたい。技術系メディアと連携しNTTデータ独自の考えを発信するなど、2015年はこれまで以上に積極的にアピールしていきたいと考えています」(樋口)

NTTデータの知名度が上がり、世界中の多くの企業の目に留まれば、トレンドを実現できるチャンスも広がる。未来予測が現実となる可能性も高くなるはずだ。

未来は誰にもわからない。だが、想像することはできる。想像した未来が新しいビジネスを生み、世の中に付加価値をもたらす。それがNTT DATA Technology Foresight 自身の「未来予想図」だ。

ネットから審査の 情報をすくい上げる

個人でクレジットカードをつくる場合、最近ではネットでの申し込みもできるようになった。一般にクレジットカードをつくる際には審査が必要だが、個人のカード審査はシステム化が進み、効率よくカードが発行できるようになっている。対して、店舗(加盟店)の審査は、特定商取引法などの表記や、違法商材の有無、店舗の所在地など、確認する情報が点在し、システム化が困難だった。加えて、近年ネットショップが増え、加盟店の数が急増。不正対策も講じる必要があり、審査業務にかかるコストは増加傾向にあった。

この課題を解決するためにNTT データが開発したのが、ビッグデータ分析技術を用いたクレジットカード加盟店管理システムだ。審査に必要な加盟店の情報をさまざまな形式

のホームページから収集するだけでなく、膨大な Twitter データ等から加盟店に関する口コミ情報を抽出することができる。これらの情報を統合してダッシュボードに表示し、最終的に担当者が審査をする。情報収集の手間を減らし、人為的ミスの防止にも役立つ。

このシステムのきっかけをつくったのが、営業担当だった渡辺。別件でカード会社のお客様を訪問しているときに審査業務のことを知り、社内で議論していく中で上長より「NTT データが持つ技術を組み合われば実現できる。必ずやるんだ」と特命を受けた。技術担当と実現可能性について議論を重ねた後、お客様に提案した。「お客様は加盟店の審査をシステム化しようと思いませんでした。そもそも、そんなことができるとは考えていなかったんです」と渡辺は振り返る。

提案にはコストダウンの量化などさまざま

な課題があったが、社内及びお客様のステークホルダーに粘り強く説明した。GO サインを受け、プロジェクトは2013年度下期よりスタートした。

データさん、 いいもの持ってきてくれたね

前例がないシステムなので「正解」はない。渡辺は、短期間でシステム開発・効果検証可能なアジャイル開発のアプローチを取る。「実際に動くものを見せ、お客様の要望を受けながら進化させていきました」

このプロジェクトでは、情報収集に2つの技術を用いる。1つは、文書の構造解析。加盟店のホームページは店によってさまざま。その中から審査に必要な表記を拾い上げなければならぬ。人間なら簡単なことだが、コンピュータが同じことをするためには、前後

の文脈の意味を解析する必要がある。もう1つは、ビッグデータの分析。Twitter の膨大なつぶやきから、加盟店に関連するつぶやきを拾い上げる。加盟店の業種によって、絞り込みを行うキーワードを変える必要もある。

文書の解析・ビッグデータの分析は、共にNTT データが持っていた技術だった。しかし、システム化となると難易度は上がり、初期のプロトタイプでは「期待したデータが取れずダッシュボードが真っ白」となることもあった。「お客様の所在地が大阪だったので、レビューの前日は徹夜でした。あまり記憶がないくらいです(笑)」

技術部門との折衝も行った。「技術部門がシステムに興味を持ってくれたのが幸いでした。期間が短いと怒られることもありましたが、とても協力的にプロの仕事をしてくれました」

しかし、画面デザインには満足がいかず、

自分でイメージ案を作成してデザイナーに発注をした。責任が取れる範囲ならできるところまでやり抜いた。

プロトタイプ検証を経て、2013年10月には実証実験がスタート。翌2014年10月に本番稼働を迎えた。「厳しかったお客様が『データさん、いいもの持ってきてくれたね』と初めて褒めてくださったんです」

入社以来、一番手応えがあった仕事だった。「もうこれでピークかも、と思うくらい(笑) 1人ではとても無理でした。本当に人のめぐりあわせがよかった仕事でした」

狙うはビッグデータ分析の 世界標準

現在、加盟店審査システムは汎用化され、NTT データのソリューションとして提案活

動を行っている。事業戦略企画担当の宮本拓也は「そんなこともできるのか、と驚かれる」と語る。

「金融に限らず、商取引など法人審査の場面で利用が期待できるシステムです。デモの反応もよくて、やはりいいものつくるとお客様も見てくれますね」

すでに多言語化に着手し、海外展開を視野に入れている。狙うは世界標準だ。

宮本は「作ってくれたものを広めるのが私の役目。渡辺が苦勞して作り上げた様子も見てきたので、いつか借りを返さねばという思いがありますね」と語る。対して渡辺は「お客様と一緒に作る経験をもう一度したいですね。また新しいものを作らないとみんな飽きてしまうから」と、次の展望を語った。

渡辺から宮本に渡ったバトンが世界を駆け巡っているころ、また渡辺が新しいバトンを作り出しているかもしれない。

02 Big Data

ビッグデータで精度の高いカードビジネスを 実証実験プロジェクト

ネットショッピングにはクレジットカード決済が欠かせないものとなった。少し前ならセキュリティ上の不安があったが、今ではカード決済ができない店舗はそれだけで評価が下がるほどだ。ネットショップが増えるに伴ってカード会社の負担となるのが、加盟店の審査業務。消費者が安心してカード決済を行うため、カード会社は多種多様な業態の加盟店を管理せねばならない。

従来、属人的であったこの審査業務を劇的に改善したシステムがある。NTT データが持つ技術を組み合わせて開発されたそのシステムは、お客様も想像しなかった「誰も見たことのないシステム」だった。

データ分析効果



NTT データが開発したクレジットカード加盟店管理システムによってこれまでおよそ2日間かかっていた加盟店の審査業務を、わずか10分で完了させることが可能となる。

MEMBER



YUKI WATANABE

渡辺 由季
第一金融事業本部 / 2006年入社 / 社会学部 現代文化学科卒 / 金融グローバルITサービス事業部で営業を担当。お客様窓口としてニーズをくみ取る役割を担っている。



TAKUYA MIYAMOTO

宮本 拓也
第一金融事業本部 / 2000年入社 / 社会学部 経営工学専攻修了 / 金融グローバルITサービス事業部で事業戦略を担当。技術動向を把握しビジネスの種を創出する。

03 Smart Grid

次世代の電力インフラ像を描く スマートグリッド構築プロジェクト

今「スマートグリッド」に注目が集まっている。スマートグリッドは、発電の効率化や、料金サービスの多様化、さらに再生可能エネルギーの安定供給にも欠かせない存在である。さらに東日本大震災をきっかけに、日本の電力供給のあり方を大きく変革する「電力システム改革」も進んでいる。こうした技術的・社会的な動きのなかで、NTT データが磨いてきた技術を活かせるフィールドが、スマートグリッドの起点である「スマートメーター」にあった。

電力改革を支える 「スマートメーター」導入

「スマートグリッド」という言葉を耳にしたことがある人は多いだろう。次世代送電網であるスマートグリッドとは、通信・制御機能を付加した電力網を意味する。電力とネットワークを融合させることによって、電力消費量をリアルタイムに把握したり、発電を効率化することができる。電力小売りなど、さまざまなサービスでの利用も期待される技術だ。

では、「電力システム改革」についてはどうだろうか。これは東日本大震災をきっかけに動きが加速した電力供給のあり方を大きく変革しようとする社会的な動きである。2013年には電力システム改革法、2014年には改正電気事業法が国会で可決され、2015年には地域をまたがる電力系統運用の機関が設立された。2016年には電力小売の全面自

由化が実施された。2020年には配送電分離が予定されており、最終的には料金規制の撤廃などが検討されている。

これらの大きな動きを支える、さまざまなプロジェクトが今まさに進行している。その一つが「スマートメーター」の導入だ。家庭やオフィスで消費される電力量は、これまでは検針担当者が月に一度訪問して使用量の確認を行ってきた。それがスマートメーターの導入によって、電力消費量がネットワーク経由でリアルタイムに集計が可能となる。この情報網の整備は、スマートグリッドによる電力改革を支える、非常に重要なインフラである。

2013年、NTT データは東京電力のスマートメーター運用管理システム (MDMS) を受注した。これは東京電力管内の2,700万世帯に設置される予定のスマートメーターからのデータを30分おきに収集するシステムだ。収集するデータは、将来的に料金計算などさ

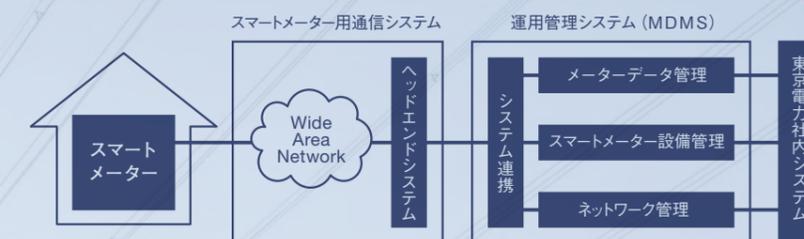
まざまな用途に利用される可能性があるため、取得した大量のデータを一つの間違いもなく管理する必要がある。

提案を担当した中尾は NTT データならではの強みを語る。「NTT データは通信キャリアの料金計算や金融機関のオンラインシステムなど、大量のデータを正確に処理する技術を持っています。これまでに手がけたシステムで得たノウハウをスマートメーターの世界でも活かせると考えたのです」

「電力」への新たな挑戦

意外かもしれないが、NTT データが電力業界でのビジネスに本格的に参画するのは、このプロジェクトが初であった。それゆえに困難も多かった。まず IT 業界における NTT データという看板は、電力業界には通用しない点

スマートメーター運用管理システム概略図



MEMBER



TARO NAKAO

中尾 太郎
第二法人事業本部 / 2004年入社 / 工学研究科 システム工学専攻修了 / 入社後は技術開発本部に配属。技術研究、経営企画などを経て、電力担当の営業に。



MAHO YANAGIMOTO

柳本 真穂
第二法人事業本部 / 2004年入社 / 法学部 法律学科卒 / 大学では知的財産権を専攻。入社後は、建設・製造業界、放送業界の営業に携わる。

現在、NTT データでは MDMS の構築をきっかけに、複数のプロジェクトが進行している。

「おかげさまで、お客様からは NTT データのプロジェクトマネジメント力に加え、技術力や、社員一人ひとりの問題解決能力の高さも評価されています」と中尾はその手応えに胸を張る。

「新しいしくみ」づくりに 夢中になる

まだ、電力という広いフィールドに1歩、2歩進んだくらいと前置きしながら、中尾は今後の展望を語る。

「これほどまで大量に発生し続けるデータを間違えることなく処理するテクノロジーは、まさにジャパノクオリティが成せる業です。先進的な事例として、今後は海外に展開するとともに、スマートメーターに限らず、NTT

データがつくる『新しいしくみ』で世界標準を目指したいと考えています」

スマートグリッドの取り組みが進めば、たとえば契約ごとに料金体系をカスタマイズすることも可能になる。あるいは自家発電をしている業者が余っている電力を売ったり、別の商品と電力をセット販売することもあるだろう。日本の電力システム改革を実現するための「新しいしくみ」をつくるのが NTT データに課せられた使命なのだ。

「新しいしくみを作るには、実際の業務全体をイメージして、どのように実現したらいいかを考えるところから始めなくてはなりません。そしてお客様とともに具体的なカタチにしていく。前例がなかったり、正解がない世界でゼロから何かをつくるというのはとても大変ですが、それだけにやりがいがあります」(柳本)

NTT データは電力事業という新しい分野へ飛び込み、より良い未来を IT でつくり上げることに全力で取り組んでいる。

革新的な金融サービスを提供するために

フィンテック (Fintech) が金融市場を賑わせている。Fintech とは Finance と Technology を組み合わせた造語であり、ICT を駆使した新たな金融サービスを指す。モバイル決済や AI を活用した投資アドバイス、仮想通貨の登場なども Fintech によるものだ。従来の金融機関が担っていたサービスに ICT 企業やベンチャーが参入することで、これまでの金融ビジネスに大きな変化が訪れようとしている。

日本でも Fintech への取り組みが進められており、2017年5月には改正銀行法が国会で可決された。Fintech 企業に登録制を導入すると共に、銀行へは口座情報への接続を開放するよう促すものだ。これまで、家計簿アプリ等で金融機関の情報を利用するためには、ID とパスワードを企業側に預ける必要があった。法改正ではこれをなくし、金融機

関にシステムへ安全に接続できる仕組みを設けるよう求めている。実現のためには、金融機関がシステムを刷新し、本人認証などの機能を新たに設けなくてはならない。

この負担を軽減するのが、NTT データが提供する金融機関向けクラウドサービス「OpenCanvas」だ。OpenCanvas は Fintech 企業と金融機関の間で「仲立ち」し、口座情報が安全に渡るよう連携させる役割を果たす。クラウドサービスはサーバ設置など物理的な制約を受けないため、金融機関は迅速なサービスの提供が可能となる。また、OpenCanvas は多くの金融機関への接続に対応しており、Fintech 企業は金融機関ごとに接続機能をカスタマイズせずに済む。企画営業を担当する西原は、OpenCanvas の可能性についてこう語る。「銀行、証券、保険、クレジットなどの情報を組み合わせ、業界の垣根を越えた新しいサービスの誕生が期待できます。利用者の嗜好に合わせたパーソナライズも可能になるで

しょう。これから先は公共機関や法人向けビジネスとも連携できればと考えています」

堅牢性とスピードの両立で、デファクトスタンダードを実現する

OpenCanvas の開発のベースとなったのは、NTT データの金融機関接続システム「ANSER」だ。ほぼ全国の金融機関に導入され、長きにわたって培った信頼と実績がある。開発を担当した久保田はその強みを語る。「ANSER はテレホンバンキングやネットバンキングなど、金融サービスの中核となるソリューションです。OpenCanvas では ANSER の既存設備の流用が可能となるため、多くの金融機関で大幅なコスト削減につながります」

OpenCanvas の開発は2017年4月から約6カ月という異例の短期間で行われた。2018年春に改正銀行法の施行が予定されているため、競合他社に先手を打ってリリースすれば、

Fintech 対応ソリューションのデファクトスタンダードとなりうるからだ。一方で、NTT データが金融機関に対して新たな Fintech サービスを共創するためのクラウドサービスを提供するのは初めてのことであり、不透明な部分も少なくない。プロジェクトには、各事業部からクラウドやセキュリティの専門知識を持つ社員を結集させた。久保田と同じく開発を担当した結城は、当時の状況について次のように語る。

「初めて顔を合わせるメンバーも多いなか、高い信頼性とセキュリティを要する『堅牢性』と、開発期間6カ月という『スピード』を両立させなければなりません。そのため、円滑なコミュニケーションには特に気を配りました。開発方針やルールなど、全員の意識をきちんと合わせる必要があるからです」

ミスによる手戻りは許されず。開発工程の開始時など、折に触れメンバー全員による会議の場を設け、計画の確認や見直しを行う

よう心がけた。こうして OpenCanvas は予定通り2017年9月にサービスを開始した。「スケジュール的にも技術的にも非常に難度の高い案件を完遂できたのは、NTT データにあらゆる分野の専門家がいるという強みがあったからでしょう」と、久保田はプロジェクトを振り返る。

Fintech のイノベーションの舞台として

Fintech により、金融業界にもオープン・イノベーションの波が訪れようとしている。西原は金融機関からもその流れを感じると言う。「OpenCanvas を活用することで、新たな Fintech サービスの実証実験なども低コストで行えるようになり、『何か新しいことができるのでは』とお客様の意識が変化しつつあることを感じます。その期待に応えられるよう、お客様に解決策を提案し、未来へ導くこ

とも我々の役割です」
今まで交わることがなかった情報が集まることにより、新たな価値が生まれようとしている。自由な発想のもとでサービスを生み出すためには、技術的なハードルは低いほうがいい。NTT データの技術力が、Fintech の未来を作る基盤となるのだ。

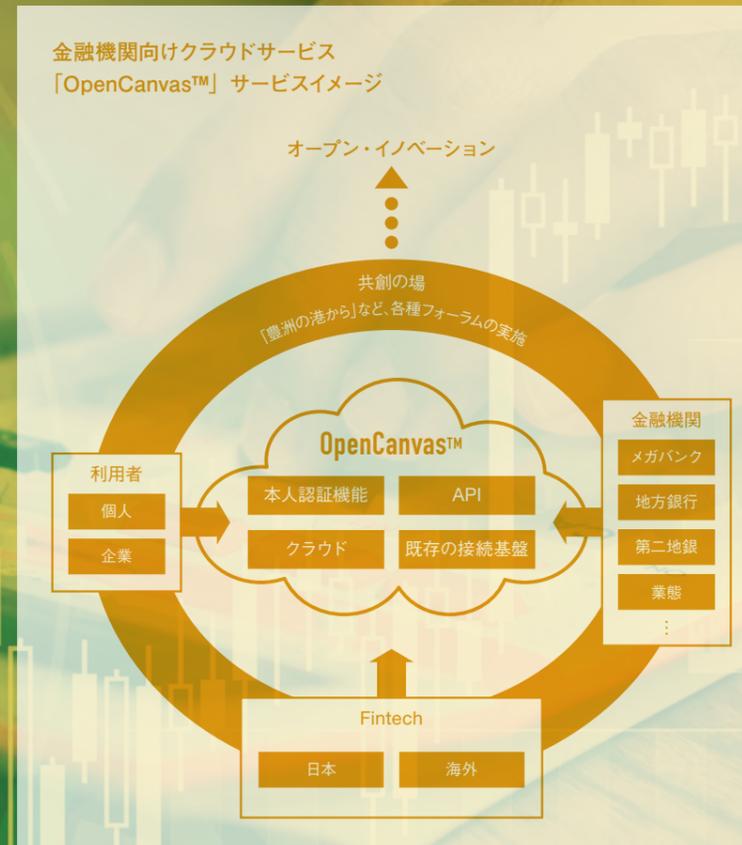
また、クラウドに高い信頼性を備えた OpenCanvas は、NTT データのシステム開発も変えていくと、久保田は期待を寄せる。「当社ですでにシステム開発環境を提供するクラウド基盤システムをグローバルで展開しています。このクラウド基盤と OpenCanvas を連携させることで、システム構築からサービス開始まで、すべての開発プロセスをハードウェアなしで実現できるはずですよ」

これまでの常識に囚われないビジネスが誕生し、ビジネスを支える ICT も加速する。NTT データが踏み出した一歩は、未来に向けた大きな一歩になる可能性を秘めている。

04 Cloud Service

Fintech の可能性を広げ、新たな価値を生む金融機関向けクラウドサービスプロジェクト

金融とテクノロジーを融合させた「Fintech」が、金融ビジネスを大きく変えようとしている。従来の金融サービスに ICT 企業が参入し、AI やビッグデータなどを適用した新たなサービスを提供するものだ。その潮流は日本にも波及し、銀行法が改正されるなど枠組みの整備も進んでいる。金融機関に迅速な対応が求められるなか、NTT データも Fintech に向けた一歩を踏み出す。その鍵は、35年以上に渡って全国の金融機関で実績を積んだシステムの「クラウド化」にあった。



MEMBER



YUKI KUBOTA
久保田 勇貴
第四金融事業本部 / 2011年入社 / 環境フィールド工学専攻修了 / OpenCanvas のシステム基盤 (IaaS) のシステム開発に従事。プロジェクト管理を担当する。



TSUKASA YUKI
結城 司
第四金融事業本部 / 2008年入社 / 理学部物理学科卒 / OpenCanvas の API (データやりとりするための規約) の管理基盤構築を担当。

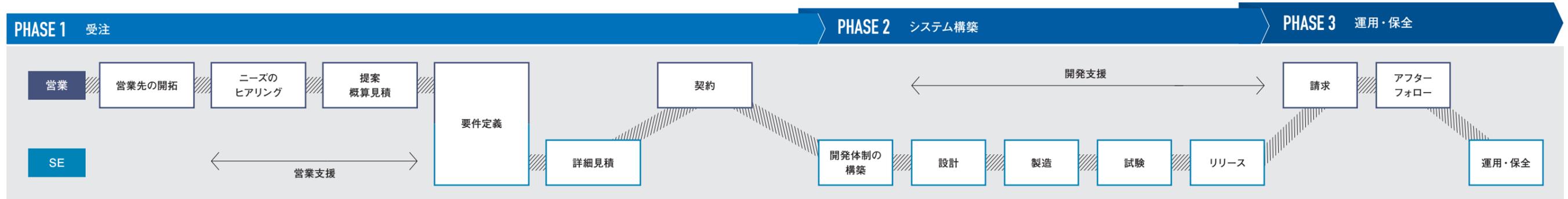


AI NISHIHARA
西原 愛
第四金融事業本部 / 2010年入社 / 第一文学部日本文学専攻修了 / 企画営業を担当。OpenCanvas を用いたクラウドサービスの提案を行う。

SYSTEM INTEGRATION FLOW

システム開発のフローを知る

ニーズを開拓し、受注を広げていく営業。受注したシステムをつくり上げるSE。それぞれに与えられたミッションは異なるものの、NTTデータのプロジェクトにおいて、明確な区切りはありません。すべてはお客様にベストパフォーマンスを発揮するため、柔軟に協力し合いプロジェクトを動かしています。



営業の仕事	SEの仕事
<p>営業先の開拓</p> <p>NTT データが提供するサービスおよび新しいシステム開発やしくみづくりのニーズを持つ企業に対しコンタクトを取ります。営業にはすでに NTT データのお客様である企業を担当し、より深く入り込む営業と、新しいお客様を開拓していく営業との2つのスタイルがあります。新たなお客様との接点をつくるために、セミナーや勉強会などを企画・運営することもあります。</p>	
<p>ニーズのヒアリング</p> <p>お客様の持つ課題や要望をヒアリングし、ニーズを吸い上げます。何度も足を運びながらできるだけ多くの情報を収集します。この段階でどれだけ正確に、深くヒアリングできるかが受注に向けて大きな差となってきます。</p>	
<p>提案・概算見積</p> <p>ヒアリングした内容を社内に持ち帰り、提案をまとめます。その内容によって、社内の関係部署や、社外のベンダーの協力を仰ぎながら進めます。同時にどの程度の金額がかかるのかの概算の見積を作成し、金額を提示します。</p>	
<p>要件定義</p> <p>小規模システムやパッケージ商品の場合、提案および概算見積提出で契約まで至ることもありますが、NTT データが提供するシステムは多くがオーダーメイドです。そのため、お客様とシステムの内容を共有するためには「要件定義」まで進めることが必要な場合もあります。営業担当も要件定義の作業に関わり、お客様ニーズとすり合わせながらシステムの概要を詰めていきます。</p>	
<p>契約</p> <p>要件定義が完了し、詳細見積に承認がいただけたら、正式契約のための契約書を取り交わします。営業の仕事としてはここまでが基本となり、実際のシステムをつくるフェーズに入ると、主導はSEへと移ります。</p>	
<p>営業支援</p> <p>営業段階において主導権を握るのは営業ですが、技術的課題解決のため、この段階からSEも加わり、お客様のところへも同行しヒアリングや提案内容の作成において営業の支援を行います。</p>	
<p>要件定義</p> <p>要件定義とはどのような機能を実装していくのかを具体的に固めていく作業のこと。要件定義は営業とSEがともに関わり、お客様と打ち合わせしながら進めます。</p>	
<p>詳細見積</p> <p>要件定義の内容をもとに工数およびスケジュールを算出し、詳細見積を作成します。</p>	

営業の仕事	SEの仕事
<p>開発支援</p> <p>システム構築フェーズにおいても、営業は無事納品を完了するまで進捗状況を確認し、また変更などが発生した際にはお客様との調整を行います。</p>	
<p>請求</p> <p>納品が完了したら、契約内容に沿って請求書を発行します。見積に変更や追加がある場合には「概算見積」を作成して最終的な金額の調整を行います。</p>	
<p>開発体制の構築</p> <p>契約が完了すると、SEは設計および製造工程の体制づくりを行います。NTT データにおけるシステム構築フェーズでは、多くの協力ベンダーが関わってきます。そうしたベンダー各社と発注契約を結ぶこともSEの仕事です。</p>	
<p>設計</p> <p>要件定義書をもとに、システム開発のための各種設計書の作成を行います。設計上出てくるさまざまな課題の解決と、設計書の内容の確認、スケジュール管理などが主な仕事となります。</p>	
<p>製造</p> <p>設計書が完成後、実際の製造工程に入ります。プログラミングの実作業は協力ベンダーに依頼することが多く、NTT データ社員は全体進捗の管理や課題、問題発生時の対応をします。</p>	
<p>試験</p> <p>製造が完了したら、テストを行います。想定されるあらゆるケースをシナリオにして、不具合がないか、負荷に耐えられるかなどをテストしていきます。ここでも実際のテスト作業は協力ベンダーに依頼し、発生した課題の解決やテストおよび修正作業の進捗管理を社員が行います。</p>	
<p>リリース</p> <p>試験中に発生した不具合や課題の対応をすべて完了してから、システムをリリースします。</p>	
<p>アフターフォロー</p> <p>納品後もシステムが想定通りに稼働しているか、困っていることがないかなど、定期的に連絡を取りフォローします。稼働後に新たなニーズが出てくることも多いため、アフターフォローは次の営業活動につながる重要なものとなります。</p>	
<p>運用・保全</p> <p>システムはできあがっただけではただの箱であって、お客様に使っていただけてこそ価値が生まれます。NTT データでは「上流工程」と同様にリリース後の「運用・保全」にも力を入れています。使用方法のレクチャーやマニュアル作成などスムーズに利用していただくためのサポートや、安定的に利用していただくための運用サポートやメンテナンスなども行います。</p>	

PROJECT STORY

VNACCS/VCISプロジェクト

ベトナムに MADE IN JAPAN のシステムを。
官民共同の貿易・通関システム「VNACCS/VCIS」プロジェクト

NTTデータはベトナムの貿易手続き・通関システム「VNACCS/VCIS」を2014年4月にカットオーバーした。アジア地域の貿易円滑化を進めるため ODA (政府開発援助) 無償資金協力により行われたもので、グローバル展開を進める NTTデータにとって海外開発のベストプラクティスの一つともいえる大きな成果を挙げた。

ベストプラクティスを目指す

アジア圏では通関手続きが国によってばらばらで、これがスムーズな交易の障害となっていた。そこで ODA によって日本の貿易手続き・通関システムである「NACCS/CIS」のローカライズ版をアジア諸国に導入し、各国税関の通関手続きの効率化・迅速化を進めて、アジア諸国と日本との間でシームレスな物流を実現する。

NACCS は、輸出入・入出港等に関する行政手続きや民間業務を処理する官民共同利用のシステム。誕生したのは1978年で、当初は通関手続きだけのシステムだったが、いまでは通関だけでなく貿易に関わる関係省庁の手続きを一元的に処理できる世界的にも優れたシステムとなっている。また CIS は、NACCS と連携して通関実績や輸出入者情報などを一元的に管理し、通関審査に活用する



SE [業務グループ]
YASUYUKI ANDA
按田 保之

公共システム事業本部 / 1996年入社 / 教育学部 情報教育課程卒 / 入社後、SEとして公共分野および金融分野の各種システム開発、貿易物流パッケージソフト等の開発に取り組んできた。現在はベトナム等、海外の公共システム案件を担当。

情報システムだ。

NTT データは35年以上前から「NACCS/CIS」の開発・維持管理に携わってきた。その豊富な経験が評価され、ベトナム政府より「NACCS/CIS」のベトナム版である「VNACCS/VCIS」の開発を受託した。

業務グループのプロジェクトリーダーとしてプロジェクトチームの指揮を執った按田は言う。「これまで3日から5日かかっていたベトナム税関での通関手続きが、このシステムを導入すると半日程度で済むようになります。日本、ベトナムの両政府にとって非常に重要な国家プロジェクトであり、グローバルビジネスの拡大・充実・強化を目指すわれわれにとっては実力を世界にアピールするチャンス。海外ビジネスのベストプラクティスにしよう」と、メンバー全員、気合を入れて取り組みました」

どうしてこれを省くのか

開発がスタートする前から幾度もベトナムに出張し、ベトナム税関や JICA との折衝の窓口を務めたのが営業の片桐である。

「大枠では比較的早い段階で合意が得られましたが、具体的にシステムの仕様を検討していく段階になるといろいろ注文が出てきた。思ったよりも考え方の違いは大きかったですね」

とくに多かったのが『どうしてこれを省くのか』という話。システムを導入することで、これまで行っていた作業が不要になることについては、非常に大きな抵抗があったという。ではどの作業を省き、どの作業を残すのか。具体的な仕様検討の段階では、業務グループの久保や小野も交渉に参加した。

「システムは目に見えないので、言葉だけでは伝わらない。ベトナムの通関の現状はこうなっているけれども、日本のやり方を取り入



SE [業務グループ]
NATSUKI ONO
小野 なつき

公共システム事業本部 / 2011年入社 / 経済学部卒 / 本プロジェクトの日本版である NACCS プロジェクトの開発業務に従事。入社2年目より VNACCS プロジェクトに参画。現在は次期 NACCS 更改プロジェクトを担当している。

れるとこういうメリットが出てきますと、ホワイトボードにフローチャートや図を描きながら説明していきました」(小野)

ちなみにシステム開発の手法には、仕様をきっちり固めて全体の設計・開発・試験を同時に進めるウォーターフォール型と、最初にコアとなる部分を作り、打ち合わせをしながら少しずつ機能を追加していくアジャイル型がある。

「小規模システムであればアジャイル型のほうが適しているかもしれませんが、今回のプロジェクトは、法制度や民間利用者の貿易手続きにも影響がある、大規模ミッションクリティカルシステムであることからウォーターフォール型の開発手法を適用しました」(按田)

ウォーターフォール型の場合はシステムの製造工程に入る前に、仕様を確定しておく必要がある。

片桐たちは毎月1回、現地に飛んで顧客であるベトナム税関と折衝を重ねた。先方の要望を日本に持ち帰ってチーム内で再検討。そ

CHART 01 CONCEPT





営業
YUUKI KATAGIRI
片桐 祐希

公共システム事業本部／1998年入社／文学部 社会学科卒／入社後、国内の公共分野システムの営業として、提案活動、契約交渉等を担当。その後、営業担当として、ベトナム及びミャンマーの案件に従事している。

の結果を持って翌月また打ち合わせに向かう。そうした作業を数カ月にわたって繰り返した。仕様が確定したのは2012年の8月。正式な合意文書が交わされ、開発作業がスタートした。

スタート半年後の仕様変更

ところが開発に着手してから半年後、今回のプロジェクトにおける最大の難関となる出来事が発生する。

「日本とベトナムではシステム開発の考え方に違いがあり、開発が始まってからもいろいろと仕様変更を要求されることがありました」(片桐)

その中でとくに大変だったのが、開発がスタートしてから半年経ったころに出てきた輸

出入品目名のベトナム語化問題だ。もともと貿易物流の世界では英語が標準でもあり、品目については英語で使用するという合意ができていた。ところが、それでは現地の人たちにわからないのでベトナム語にしてほしいという変更依頼が、ベトナム税関から出てきたのである。

「品目名はこのシステムにおいては非常に重要な項目で、変更すれば多くのアプリケーションに影響が出てくる。すでにかなり開発が進み、最初の試験も終了した段階でしたから、対応するためには膨大な個所の修正が必要となり、開発スケジュールへの影響も大きくなる。そこで取り下げてもらおうよう交渉しましたが、なかなか説得することはできませんでした」(久保)

最終的には、仕様変更を受け入れる形になったが、ベトナム税関に対してはこの変更によって開発プロセスに生じる影響を膝詰めで説明。スケジュールやコストへの影響を最小化するために、先方の理解を得て一部機能を削減するなどの対応を行った。「この一件で開発途中での仕様変更の重大性を認識していただき、以後の仕様変更の要求はほぼなくなりました。大変苦労しましたが、これによって相互理解が深まった面もあり、結果的にはよかったのかもしれない」(片桐)

プロジェクトを成功に導くストーリー

今回のシステム開発は、元請けであるNTTデータに加えて、国内グループ会社のNTTデータアイ、ベトナム現地法人であるNTTデータベトナム、さらにベトナムのソフトウェアベンダーの4社で進められた。とくにベトナムのエンジニアが多く参加した点

は、今回のプロジェクトの特徴といえる。「ベトナムにおけるIT人財の育成も、今回のプロジェクトの大きなテーマでした。そもそもODAはその国の発展を支える人財の育成が目的の一つであり、また実際にシステムの運用が始まると、その維持管理はベトナムのエンジニアが行なうことになるからです」(按田)

とはいえNACCS/CISは、さまざまな機能が複雑に絡み合った大規模なシステムであり、「有識者」と認められるには10年以上の経験を要するとされる。経験の浅いベトナムのエンジニアたちを大勢率いて、彼らを育成しながらプロジェクトを成功に導くのはそう簡単なことではない。そこで按田たちはさまざまな戦略を練った。

「まず考えたのは、プロジェクトを成功に導くストーリーをつくることでした」

具体的には、開発フェーズを5つの段階に



SE [業務グループ]
MAKOTO KUBO
久保 誠

公共システム事業本部／2008年入社／数学研究科 数学情報数理学専攻修了／SEとしてNACCS(本プロジェクトの日本版)の開発業務に従事。本プロジェクトにはスタートと同時に参画。現在はミャンマーのプロジェクトに従事している。

分割。最初のパイロット開発は日本人中心で遂行するが、人財を育成しながら、徐々に開発の軸足をベトナム側に移していくというプランを立て、それぞれの段階で目標を設定した。

まず第1段階では日本側でプロトタイプ of 先行開発を行い、想定する基盤ハードウェアの上で確実に動くかどうかを確認する。第2段階として、ベトナムのリーダークラスのエンジニア約20名に日本に来てもらい、プロトタイプの方向性が顧客の求める仕様に合致しているかどうかを彼らに確認してもらうとともに、開発手法に習熟してもらうための研修を行う。

その後は日本とベトナムの双方で役割分担して開発を進め(第3段階)、プロジェクトチームの日本人メンバーをベトナムに派遣して、開発体制をベトナムにシフトしていく(第4段階)。そしてシステムテスト以降は、日本人スタッフは完全にサポート役に徹し、ベトナムのエンジニア中心の体制としていく(第5段階)。

「各段階でやるべきことをきっちり定めたことにより誰の目にも目標が明確になった。その結果、チームが一丸となることができたのではないかと思います」(按田)

自動化ツールの活用で効率アップ

とはいえこれだけ大規模なシステム開発を1年半という短納期で、しかも経験の浅い海外のスタッフを育成しながら進めるのは簡単なことではない。それを実現可能にした要因の一つが自動化ツールの活用である。「社内にはソフトウェア開発のためのエンジニアリングツールが多数存在しています。こうしたソフトウェア生産技術の多様さはうち



SE [方式グループ]
YOSHIHIRO YAMAZAKI
山崎 善洋

公共システム事業本部／2002年入社／経営工学科卒／SEとして端末ソフトウェア、業務AP等の開発に従事した後、技術開発本部にて開発自動化ツールの開発・普及活動を展開。現在は方式担当としてベトナム、ミャンマー案件を手掛ける。

の強みといえるでしょうね」(按田)

今回のプロジェクトにおけるアプリケーション開発では、NTTデータが開発したソフトウェア開発自動化ツールが全面的に採用された。

方式グループのリーダーを務めた山崎は、このツールの開発者の一人でもある。今回のプロジェクトでは主にシステムの基盤部分(ハードウェアやOS、ネットワーク等)の構築を担当したが、ベトナム駐在中はユーザー企業を回ってシステム導入の準備を進める傍ら、業務グループをサポートしてソフトウェア開発自動化ツールの使い方の指導にもあたった。

「事前に対象となるソフトウェア用にカスタマイズしておく、あとは設計書の内容を入力するだけでソフトウェア開発を自動化できる。プログラムが定型化されるので、品質を

確保しやすいのもメリットです」(山崎)
業務グループのアプリケーション開発チームリーダーとしてベトナムのエンジニアたちを指揮した久保は言う。

「非常に使いやすいツールなので、ベトナムのエンジニアたちの習得は早かったですね。簡単な説明で使い方をマスターして、プロジェクトの後半に入ると私よりも詳しくなっていた。このツールのおかげで、システム開発において最もマンパワーとスキルを要するプログラム作成の負担を大幅に軽減できました」

一方、共通グループのリーダーを務めた松山は、オープンソースのJenkinsというソフトウェアを活用してプログラムのエラーチェックを自動的に行う仕組みを構築した。「Jenkinsにソースコードを流すと、エラーのある部分は赤くなり、あまり品質の良いくない部分は黄色く表示されるので、一目で問題



SE [共通グループ]
NORIYUKI MATSUYAMA
松山 敬之

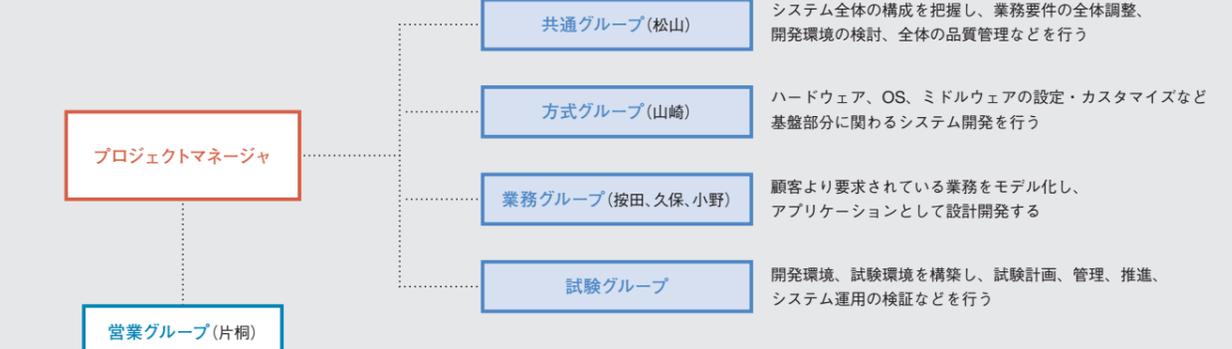
公共システム事業本部／2004年入社／教育学部 数学科卒／公共システム開発のSEとして業務を担当した後、営業部に内外の事業に取り組む。システム統括部復帰後は、グローバルソリューション担当としてベトナム等海外案件を担当。

CHART 02 SCHEDULE



VNACCS/VCISは、約2年にわたる開発の後、2014年4月にサービス開始。その後、段階的にサービスエリアを拡大し、2014年6月にベトナム全域にサービス提供が完了。

CHART 03 FORMATION



箇所がわかる。つまり品質の見える化です」

ベトナムのプログラマーたちが開発したソースコードを自動的に Jenkins に流すことにより、品質管理の属人性を排除するとともに作業の進捗状況も可視化される。その結果、品質管理コストが削減できただけでなく、品質の向上、リリース期間の短縮にも大いに役立った。

「自分のプログラムのミスがすぐに、誰の目にも明らかになることの効果は十分ありましたね。自分が見つかったところが赤くなっていたら、早く直さなくちゃいけないと思いますし、どうして間違えたのかを考えるようになる。そして次からは間違えないようにしようという意識が働く。メンバーの品質に対する意識がどんどん上がっていきました」(松山)

自律的な PDCA サイクルを定着

松山は、NTT データ独自の品質マネジメント

ツールを活用して、「メンバー一人ひとりが問題の真の原因を特定して、自ら再発防止策を立案・実行する」という基本動作をベトナムのメンバーに徹底させる活動を推進。自律的な PDCA サイクルを構築することにより、プロセス全体の品質向上に努めた。

「開発環境の整備や教育研修などを通じてグループの作業レベルを向上させ、品質の向上をはかるのがわれわれ共通グループの役割。どうすれば異なる文化を持つベトナムのエンジニアたちに目標を共有してもらい、高いモチベーションを引き出すことができるかと悩みましたが、みんな真摯に仕事に取り組み、指示したことは最後まできっちりやり遂げてくれました」

またプロジェクトの品質を上げるためには、内部でのノウハウの共有も重要。そこで松山はナレッジマネジメントシステムを使った情報交換の場を設けた。みんなが知恵を出し合うことで疑問点がすぐに解決でき、常にノウハウが掲示板に蓄積されていくため、メン

バーのスキルアップに役立った。

「プロジェクトを成功させるためには明確な目標設定をすることが基本ですが、それと同時に目標を達成するための手段や道筋をきちんと示すことが大事。共通グループが非常にわかりやすいツールや仕組みを提供してくれたことが大きな力になりました」(按田)

チームビルディングの重要性

もう一つ、按田が今回のプロジェクトの成功の要因として指摘するのがチームビルディングの成功である。

「業務グループの久保や小野たちがシステム開発のコア事業ともいえるアプリケーション開発チームをうまくまとめ上げて、彼らのモチベーションを引き出してくれました」

当時入社2年目の若手だった小野は、先輩の久保とともに NTT データベトナムに駐在。「ベトナムの人たちは日本のエンジニアと比

べると、キャリアアップのために簡単に転職をしてしまうことが多いようです。実は赴任してすぐチームのメンバー数人が転職してしまい、驚きました。いい人材に残ってもらうためには、チームとしての一体感や仲間と働く楽しさなど、モチベーションになる何かが必要なのだと強く感じました」

当初は言葉もわからずベトナムのメンバーとのコミュニケーションに苦労したが、積極的にメンバーに話しかけ、チームの一体感の醸成に努めた。職場の雰囲気良くなるにつれてメンバーの定着率は向上したという。

一方、先輩の久保は言う。「現地のスタッフは若くて経験も少ないメンバーが多く、最初は仕事を任せられるか不安でしたが、こちらがしっかりとサポートしていけば大丈夫だとわかりました。苦楽や達成感を共にすることで、僕たちも彼らと一緒に成長することができた。仕事を達成する喜びに国境はないのだと感じました」

ジャバクオリティを世界に展開

プロジェクト終盤の最終テストで、按田は「エラーゼロ」という目標を掲げた。

「そのときのベトナムメンバーたちの反応が面白かった。私たちにとっては当たり前でも彼らの感覚では絶対に不可能だと考えていたのですごく驚いていた。最後の試験はお客様が使って確かめる段階なのだから、絶対に止めてはいけない。その目標達成のためには何をやるか、作業前のレビューやクロスチェックといったことから話を始めて、一緒にこのゴールを目指しましょうということをお互いに言いました。今回一緒に働いてみてわかったのは、日本人もベトナム人も共通する価値観は同じで、きちんと説明すればわかり合えて、それに向かって動いてくれるということです」

厳しい目標ではあったが、メンバー全員が目標を共有した結果、最終テストは一度も

サービスを停止させることなく完走。今回のプロジェクトの成功が約束され、プロジェクトチームのメンバー全員が達成感に満たされた瞬間だった。

こうして2014年4月にサービス開始。段階的にサービスエリアを拡大し、6月にはベトナム全域でのサービス提供が完了した。

「サービス開始以降、システムは安定稼働を続けています。また、ベトナムの他省庁からも、VNACCS/VICIS がモデルケースとして注目されるなど、ベトナム政府から高い評価をいただいています」

当初のもくろみ通り「ベストプラクティス」が実現できたといっても過言ではない。そしてすでに按田の目は次に向かっていて。「プロジェクトを通じてメンバー全員が著しい成長を遂げることができた。今回得た数々の経験や気づきを活かして、われわれの誇るジャバクオリティを、さらに世界中に展開していきたいですね」

PROJECT MEMBERS

YUUKI KATAGIRI

「苦心したのは両国の文化の融合。いかにしてベトナムの人たちのこだわりを日本生まれのシステムに反映するか。喧々囂々やり合いましたが、結果として相互理解が進み、海外展開のよいモデルケースとなりました」

YASUYUKI ANDA

「国籍や価値観の異なる多様なメンバーと、同じ目的に向かって突き進んだ経験は、個人ではなしえない成果と達成感をもたらしてくれました。メンバー全員が大きく成長できたという意味でも大成功のプロジェクトでしたね」

MAKOTO KUBO

「開始当初は IT 知識に乏しかった新人が終盤にはチームを引っ張るまでに成長。彼らの旺盛な向上心がベトナムの急速な発展の原動力になっていることを実感。経済が沸騰しつつある東南アジアに要注目です」

YOSHIHIRO YAMAZAKI

「システムの仕様説明会を開催した際、現地のお客様から大変感謝されたことが、強く印象に残っています。今回の成功体験を社内でも共有することで、海外における当社のビジネスチャンスは大きく広がるでしょう」

NATSUKI ONO

「赴任する際には『忙しくて休日もないのでは』と覚悟しましたが、杞憂でした。夕方5時には仕事を終えて家族や友人との時間を楽しむのがベトナム流。ワークライフバランスはかくあるべしと実感」

NORIYUKI MATSUYAMA

「プロジェクトに参加したベトナムメンバー数名が、先日プライベートで来日し、久しぶりに再会。彼らにとっても印象的な仕事だったようで、口々に『また一緒に仕事したい』と言ってくれました」

JOB & CAREER

NTTデータの職種とキャリアについて

ニーズを顕在化させ、受注までのストーリーをつくり上げる営業。システム開発の主体的に手掛けるシステムエンジニア。新技術によって新たなソリューションをつくり上げる R&D。お客様に最適なソリューションを提供するという一つの目的に向け、それぞれの職種の社員たちが一丸となって日々、業務にあたっています。

SYSTEM ENGINEER

システムエンジニア

システムエンジニア（以下、SE）にはさまざまな分野の業務があります。お客様の要望をヒアリングし、アプリケーションを設計したり、ネットワークやデータベースなどの基盤環境を構築したり、また、プロジェクト全体の進捗管

理も SE の仕事です。開発の現場ではそれぞれの SE が自身の得意分野を活かしながら、ゴールに向かって協力をし合っています。プロジェクトによっては、提案段階から営業のサポートに入ることもあります。



SALES

営業

営業の業務は、顧客の開拓から始まります。新しいお客様を開拓したり、すでに NTT データのお客様となっている企業に新たな課題が生まれていないかコンタクトを取り続けます。お客様の課題をヒアリングし、ニーズを吸い上げる

のも重要な仕事です。ヒアリングした内容を社内に持ち帰り、関連部署の協力を仰ぎながら提案をまとめます。お客様に提案内容を認めていただき契約できた際は、プロジェクト完了までお客様との契約管理を行います。



RESEARCH & DEVELOPMENT

R&D

新技術によるソリューションの創出を目的に、特定の分野について調査・研究を行う活動です。技術革新のスピードが加速する現代、新しい技術が誕生した際にいち早く自社のビジネスに取り込むための重要な業務と言えます。最新動向の調査や応用範囲の模索、試作およびテス

トなどが含まれます。研究内容を論文にまとめ、カンファレンスなどで発表することも。R&Dによって得られた技術・ノウハウは NTT データの知的資産として社内に展開され、新規ビジネス展開に必要不可欠なものとなります。



プレ・プロフェッショナル期 PRE PROFESSIONAL

プロフェッショナル期 PROFESSIONAL

PRE PROFESSIONAL
プレ・プロフェッショナル

ASSOCIATE
アソシエイト

SENIOR
シニア

EXECUTIVE
エグゼクティブ

PRINCIPAL
プリンシパル

システムエンジニア

- 顧客の使用要求に基づくシステムの設計・構築
- プロジェクトの推進

営業

- 新規ビジネスの企画・運営
- システムやパッケージ商品などの企画・立案、受注・販売

R&D

- 新規ビジネスモデルの企画・開発
- 新しいサービスやプロダクトの開発および実用化研究

プロジェクトマネージャ

システム開発プロジェクトの責任者としてプロジェクトを円滑に運営する。

ITアーキテクト

幅広い技術力を活かし、システム全体の最適なアーキテクチャ設計を担う。

ITスペシャリスト

専門分野における難度の高い方式技術の設計や実装、チューニングを担う。

アプリケーションスペシャリスト

業務ノウハウと高い技術力を活かし、業務アプリケーションの設計・開発を担う。

ITサービスマネージャ

システムの安定提供・向上を目指し、システム全体の運用・保全・管理を担う。

顧客営業

顧客の課題、ニーズを把握し最適な解決策を提供する。

ソリューション営業

社会に価値あるソリューション（商品・サービス）を企画・提供する。

コンサルタント

顧客の意思決定者と一体となって、問題解決策の提供や、第三者視点での意思決定支援を業務として専門的に行う。

R&Dスペシャリスト

新たなサービスやプロダクトの実用化に向けた研究・開発を担う。

スタッフ

経営参謀としての戦略の策定・実行・サポートや事業を円滑に進めるための支援を担う。

PRE PROFESSIONAL プレ・プロフェッショナル期

将来の自分像を具体化する準備期間

NTT データでは入社から「プロフェッショナル期」までを「プレ・プロフェッショナル期」と位置づけ、長期的視点でキャリア形成を行っています。「プレ・プロフェッショナル期」は、いわばキャリアの準備期間。主に「システム開発」、「営業」、「R&D」いずれかの担当となり、いくつかのプロジェクトを経験しながら自らの適性を見定め、将来の自分像を具体化していきます。NTT データではキャリアの可能性に文系、理系の区別は設けていません。文系出身者でも開発系のプロフェッショナルの道は開かれており、理系出身でも営業のプロフェッショナルとして活躍する社員もたくさんいます。あるいは途中で新たな職務にチャレンジするケースもあります。こうした「可能性の大きさ」や「キャリア形成の柔軟性」は、NTT データの魅力の一つ。自らがキャリアビジョンを定め、そこに向かって自らが歩みを進める。志さえあれば、皆さんはあらゆる可能性が用意されているのです。

PROFESSIONAL プロフェッショナル期

長く続く真のキャリア形成の期間

プロフェッショナル期では「プロジェクトマネージャ」、「ITアーキテクト」、「ITスペシャリスト」、「アプリケーションスペシャリスト」、「ITサービスマネージャ」、「顧客営業」、「ソリューション営業」、「コンサルタント」、「R&Dスペシャリスト」、「スタッフ」のカテゴリが用意されています。しかし、これらは目指すべき方向性を示したものであり、将来の自分を限定するものではありません。一人が複数のプロフェッショナルを目指すことも可能です。また、同じ種類のプロフェッショナルであっても、担当範囲は一律ではありません。多種多様なプロジェクトにおいては、基本的な役割に基づきながら、あらゆる状況に対し、柔軟に対応する力も必要です。「プロフェッショナル期」に入ることがゴールではありません。その後長くつづく「プロフェッショナル期」こそが、真のキャリア形成期であり、さまざまな経験を通じてより大きな成長が期待される期間なのです。

CAREER STORY

No. 01

SYSTEM ENGINEER

チームの力でシステムをつくる そのチームのために何ができるか



開発の現場は「アナログ」

入社後最初に携わったのは、携帯会社向けの料金システムのプロジェクト。当初、松原はシステム開発に、デジタルなイメージを抱いていた。しかし実際に仕事してみると、特に上流工程においては、お客様との会話を積み重ね要望を具体化していくという、人と人とのやり取りが仕事の大半を占めるというものだった。

「人間同士の付き合いが重要な仕事だなと感じました。非常にアナログな感触でしたね」

当時は携帯電話が一挙に普及し、データ量も右肩上がりが増え、新しいサービスが続々とリリースされていった。松原は仕事を覚えようと先輩についてまわり、知識を吸収していった。

「面白かったですね。お客様と会話をするのも楽しくなってきました。世の中で社会に注目されているサービスに携わっているというのは、ものすごく誇りに思っていました」

3年目の後半、先輩たちが別の現場へと異動になった。

「『お前がふんばれ』と言われ、プロジェクトを任された気になっていました」

市場が拡大していくなか、機能追加のリクエストが止めどなく続いた。一緒に開発をしている協力会社の方に苦勞をかけてはならないと思い、松原はすべてのシステム変更について自分が確認する体制を敷いた。「自分がやらなくてはいけない」という使命感を胸に、まさしくフル回転で、プロジェクトを支えていった。

100%を狙うな、最初は60%でいい

携帯電話の需要は伸び、データ量の増加にシステムが追いつかなくなってきた。入社4年目を越えた松原が次に携わったのは、これまで動いていたシステムを、新しい基盤に載せ替えるプロジェクトだった。それは、すべての機能をゼロから新しくつくりなければならないことを意味していた。さまざまな部門と方式を検討する必要もあった。チームリーダーとして取り組んだ松原は、これまでのようにすべてをチェックしようとした。しかし、自分がボトルネックになり、進捗に影響が出始めた。

このままでは業務が回らない。悩んだ松原は上司に相談する。

「一人でできるわけないんだから、助けてもらえ。お前は最初から100%を狙いすぎだ。最初は60%でいいんだよ」

目から鱗が落ちた。

「自分ですべてを理解していないと上手くいかないと考えていました。でも一人で悩んで前に進めなくなるより、協力を求めてとにかく前に進めることを心がけるようになりました」

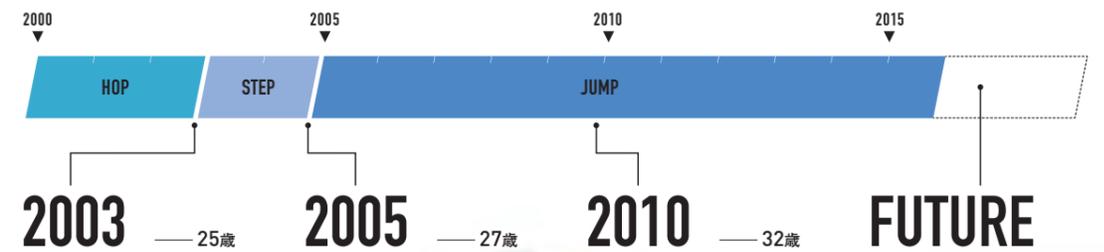
それを機に、ポイントを押しさえ、メンバーに仕事を任せるようにした。詳細まではわかっていない仕事を振ることに不安もあったが、実行した。やがて同僚から「松原さんのチームは大変そうですね」と声をかけられ、このやり方でもいいんだと思えるようになった。

「元々は、協力会社の方々に苦勞をかけてはいけないと思って自分で背負っていたつもりだったんです。でもそれは本来自分に求められている仕事ではないということに気づきました」

担当するシステムは、1日6億件のデータをリアルタイムでチェックする必要があった。しかしなかなか求める水準まで性能が出ない。松原は「旅行先でも寝言で言うほど」悩んでいた。それでも、チームが一丸となり試行錯誤を繰り返し、アイデアを出し合った。そして目標となる性能を達成する瞬間は訪れる。

「性能が出た瞬間、メンバー全員で喜びまし

CAREER STEP



プロジェクトを一人で背負い込む

システム開発の工程をひと通り経験。先輩たちが別のプロジェクトへ異動したことをきっかけに、すべての内容を自らが理解し、メンバーに仕事を依頼するというスタンスで仕事を行っていた。

メンバーと協力するスタンスに

仕事量が増え、これまでのやり方が通じなくなる。上司に相談し、メンバーに仕事を任せる方針に転換。やがて業務が回るようになり、チームで課題解決する成果も出てきた。

お客様との関係構築の大切さを知る

新システム開発と関連する40以上のシステムの改修を担当。顧客や他ベンダーの担当者や腰を据えてコミュニケーションを重ねながら新システムを完成させ、人間関係構築の大切さを肌で感じる。

一緒に仕事ができ良かったと言われたい

これからお客様から「NTTデータと一緒に仕事ができ良かった」と言ってもらえる仕事をしたい。またそのためには、松原という人間はもちろんのこと、メンバーも含めて今よりもっと信頼してもらえるようになりたい。

たね。自分一人だと出来ないこともチームでなら可能になるということを知りました」

大切なのは「人対人」の関わり

入社10年目、松原が携わったのはお客様の顧客管理・料金システム更改プロジェクトである。このプロジェクトは、BPR[※]をともなう更改であったため、関連する既存システムも改修する必要があり、松原は、その関連システムの改修や移行を担当した。顧客管理・料金システムの仕様が変更されれば関連システムも変更する必要性が生じる。さらにその先に繋がる他のシステムにどんな影響を及ぼすかについての調査を行う。その結果、なんと40以上ものシステムに何らかの修正が必要であることがわかった。

まず松原は、現状のシステムについて調べながら、新システムの要件を確認しつつ新システムの関連システムについて、どのように改修するかを決めていく。それらのシステムは他のシステム会社が担当しているため、それぞれの会社の担当者に対して確認および承認が必要となる。システムだけでは完結しない、まさにアナログな仕事だ。

「関連システムは、システムの機構や設計書体系等も異なっていたため、ヒアリングおよび確認の繰り返しが必要でした。その際にも事前にきちんと下調べをした上で面会して、お客様やシステム会社との関係を築いていきました。難しかったのが、関連システム担当者との接点です。現場の方はシステムに愛着を持っています。そこに知らない人間がやってきて、システムの改修を行う。普通なら不快に思うでしょう」

松原は生身のコミュニケーションを自らに課し、随時実施するヒアリングに加え、月に1回、現場の管理者を集めて進捗の説明を行った。常にお客様と向き合い、一つひとつ検討を進めていった。

入社1年目に「アナログ」と感じた人間対人間の関わりだったが、10年目の松原は、お客様と丁寧にコミュニケーションを積み重ねるアナログ型の仕事が自らのスタイルとなっていた。

SEに求められるスキルについて松原は「技術や対人関係など、幅広いスキルが必要」と語る。これまではお客様の要望通りにシステムをつくってきたが、今後はさらにステップアップして、交渉力・提案力を身につけていきたいと考えている。お客様との接点は「お客様の業務」なので、お客様の業務を知り、

理解することが重要だと感じている。

「仕事を楽しめているか？」松原が日頃から、自らに問いかける言葉だ。「仕事をしている時間は1日の3分の1も占めています。その時間を楽しめないと人生の3分の1を無駄にしてしまいますからね。やっぱり楽しくいきたいです」

お客様の笑顔のために、松原は今日も人とシステムに向かい合う。

※ BPR: Business Process Re-engineeringの略。企業活動や業務の構造を見直し、業務のプロセスを最適化すること。

PROFILE

SEICHI MATSUBARA



松原 生知
第二法人事業本部 / 2000年入社 / 工学部
電気電子工学科卒

CAREER STORY

No. 02

SALES



ITにしかできない社会貢献がある

顧客対応の面白さを知った新人時代

「世界をより良くする仕事に従事したい」。それが学生時代に自然環境保護や福祉施設の支援などの国際ボランティア活動を行ってきた奥村の就職活動に際しての思いだった。当初はグローバルビジネスを支援する公的機関への就職も考えたが、これらは採用時期が遅い上に情報も少なかった。そこで民間企業も見ておこうとリサーチを始めた矢先に、NTTデータのことを知る。

「就職セミナーで、ITを通じた社会貢献の影響度を知り、興味を持ちました」

ITは単にツールとして人々の生活を便利にするだけではない。生活基盤から人々の暮らしを変える大きな可能性を持っている。公共システム開発を多く手掛けるNTTデータなら、仕事を通じて世界をより良くすることができる。そう考えて入社を決めた。

最初の配属先は公共・金融分野のシステム開発セクション。業務SEとして新規案件を担当し、お客様先でのプレゼンテーションや勉強会の講師までこなした。

「最初は裏方だろうと思っていたので、ここま

で仕事を任せてもらえることに驚きました」
人前で話すことは得意ではなかったが、やってみると意外と楽しく、これが営業を目指すきっかけとなるのだが、すぐには営業への異動を希望しなかった。

「自分の中に何か技術的な核になるものを身に付けておきたい」と考えたからだ。ネットワーク設計部門に異動し、技術者として経験を積む。ネットワークの更新プロジェクトのチームリーダーを任せられたときのこと。複数のネットワーク機器を機器メーカーが保証する手順で更新すると、膨大な時間がかかることがわかった。そこで奥村は更新手順を見直し、より短時間で完了する手順に作り替えた。「いろんな関係者と調整し、他のエンジニアたちの協力を得ながらプロジェクトをやり遂げられたことは、一つ大きな自信になりました」

お客様とWIN-WINの関係を築くことを重視

営業に異動したのは入社6年目の終わり頃のことだった。司法分野において新規システムの導入計画が浮上。奥村は提案プロジェクトのリーダーに選任され、開発チームを巻き込

んで戦略立案と提案のマネジメントを行った。小規模ながら業界において注目度の高い案件だったため、競合他社が多く、競争を勝ち抜くためには戦略的に取り組むことが必要だった。「お客様から深い話を引き出すには、こちらが先方にとってプラスになる相手だと思ってもらうことが必要。そこで打ち合わせに行くたびに、何かしら喜んでいただけるような材料を探して持って行くようにしていました」

時間をかけて顧客との信頼関係を築き、情報を収集しながら提案書を作成。「これで本当に勝てるのか」と、上司に何度もダメ出しを受けながら、期限ギリギリまで内容を詰めていった。最後の決裁をもらうために、忙しい事業本部長をエレベータの中まで追いかけて「時間を下さい」と頼んだことも。「あのときのお前の迫力はすごかったぞと、あとになってよく言われます（笑）」

そして運命の入札の日。競合他社が見守る中で点数が発表され、奥村の提案は技術・金額ともにトップの評価であった。

苦労の末、トップ評価で落札できたものの、実はそこからが大変だった。設計の詳細を詰めていく段階で、当初の計画にない要求が顧客から出てきたのだ。提案書に織り込んでいない仕様変更については追加費用をもら

うか、先方に諦めてもらわなければならない。「3カ月間、上司にも同行していただき折衝を続けました。『なぜだ』と言って机を叩かれたことも。その場しのぎのやり方で乗り切るのではなく、お客様とWIN-WINの関係を築くことを念頭に、粘り強く交渉を進めました。相手は法律の専門家ですから、理を尽くして丁寧に説明すればわかってくださる。最後にはお互いの見解の違いを乗り越えて合意に至り、信頼関係を深めることができました」

お客様からいただいた感謝の言葉

その後奥村は別のプロジェクトに移り、2年経った頃、以前奥村が受注したシステムの保守業務を別の会社に取りられる事態となった。保守は単年契約で、格安で参入してきた会社に奪われたのである。そんな中、当該マーケットでシェア拡大をするため、新たな案件の獲得に向けて動き始めた。奥村が再びこの顧客の担当に戻ったのはそんなタイミングだった。

この案件は、情報システムを所掌する重要な部門でこれまで別々に運用していたシス

テムを共通のプラットフォームの上に乗せるという、大規模かつ複雑なプロジェクトを構想する重要なフェーズの案件。これまで付き合いのなかった部署ではあったが、この案件受注のチャンスをつかむため、類似案件の情報提供等で足を運び、次第に相談を受ける関係になり、実は彼らが当時の保守会社の対応に不安を感じていることがわかった。

「まだコンサルティングの段階だったので、入り込む余地はある。まずはお客様から信頼され話ができる関係をつくることから、と案件検討に役立つ情報を探し、何度も通って提案、『当社ならこう実現します』と売り込みました。そして遂にお客様の方から一番に相談が来る関係を構築することができました」
その結果、お客様の期待に最も応えることができたのか提案内容が評価され、念願の受注を果たすことができた。さらに失っていた保守契約を取り戻すことにも成功した。奥村は受注したシステムの運用開始前に異動をしたが、お客様から無事に運用開始できるところを見てほしいと声が掛かった。

「システム運用開始前に訪問した際にお客様から『一番にお呼びしたい人として思い浮かんだのが奥村さんでした。難しいプロジェクトで、実現は困難かもしれないと思ってい

ましたが、熱心な提案のおかげでわれわれも頑張る気になった。こうして運用開始できたのも奥村さんのお陰といっても過言ではないと思っています。感謝しています」という言葉をいただきました。営業担当者としては、これほど嬉しいことはありませんね」

現在は海外営業セクションに移り、自社が有する日本の素晴らしい技術を海外に広めている。活躍の舞台は世界に広がった。「ITを通じて世界をより良いものにする」という志を胸に、今日も奥村は営業活動に邁進する。

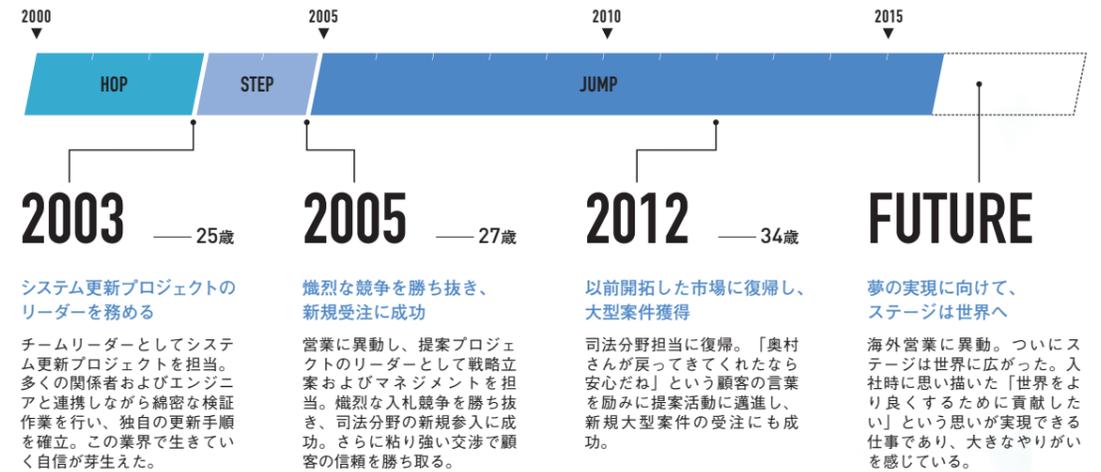
PROFILE

HIROMI OKUMURA



奥村 寛未
公共システム事業本部 / 2000年入社 / 経済学部 経営学科卒

CAREER STEP



CAREER STORY

No. 03

R&D

まだ存在していないものを、
世の中に送り込む

自らの提案でプロジェクトが始動

渡辺がIT業界に進んだ最初の一步は、学生時代に流行ったロールプレイングゲームだった。ゲームプログラマを夢見て、理系の大学に進学した。大学ではソフトウェア工学、大学院では人工知能の研究を行った。就職活動も「ゲーム会社か Sler の二択だった」と語る。NTT データに決めたまっかけは会社見学だ。研究開発の部署で、衛星写真を利用したサービスのデモを見て、技術力の高さを感じた。自ら新規のビジネスをつくり上げるところにも興味をひかれ、NTT データへの入社を決意した。

大学院で人工知能の研究を行っていた渡辺だったが、研究だけをすることに抵抗があった。最先端のことを研究し、成果をしっかりと世に出したい。研修後は、希望通り技術開発本部に配属された。そこはセルコンピューティングを担当する部署で、社内ベンチャーのような自由度があった。

セルコンピューティングは、複数のコンピュータで行った処理を統合し、大きな処理能力を持ったコンピュータを擬似的につくり上げる分散コンピューティング技術。1年目の渡辺は、早々に頭角を現した。より多くの人が利用できる環境でセルコンピューティングを動かすことを提案し、社内の承諾を得ることができた。開発手法も含め渡辺に一任されたのである。

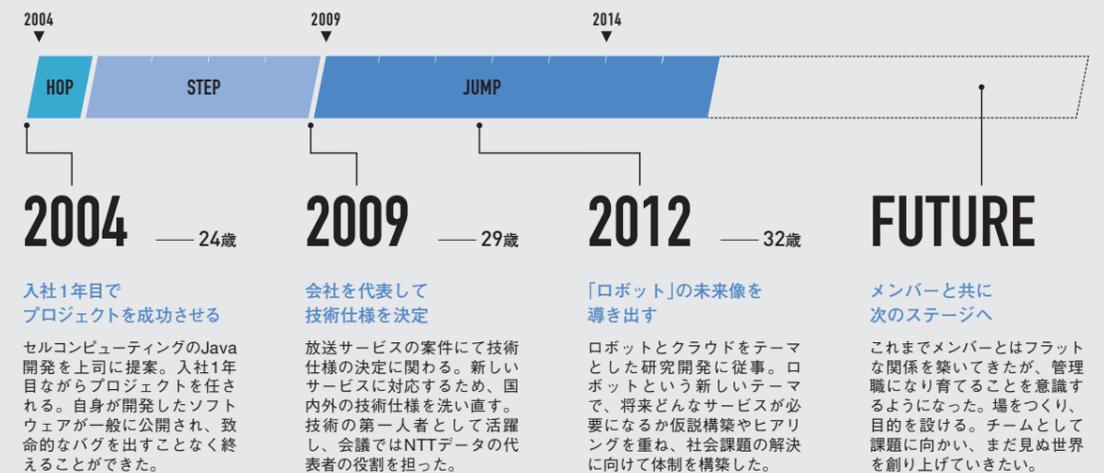
「セルコンピューティングの裾野を広げたいという思いがあつての提案でした。ただ、大学を出たばかりの新人が、NTT データの名前のついたプログラムをリリースしていいの不安もありました」

開発手法には当時出始めていたアジャイル開発^{*}を取り入れ、メンバーと開発を行った。トライアンドエラーを繰り返しながらも無事リリース。大きなバグもなく、プロジェクトを成功させることができた。自分が開発したソフトウェアが多くの人に利用されたことは、その後の自信につながっていった。

自分に見えていないものがあるのではないか

入社2年目の渡辺は、セルコンピューティングでCG映画を製作するプロジェクトを任された。高精細のCG映画を製作するためには膨大な計算力が必要だ。そこで必要となったのが、渡辺が知見を深めてきたセルコンピューティングの技術だった。一方でCG技術についての知識は大学の授業で学んだ程度であった。それでも必要となる技術を勉強しながら開発を進めた。

CAREER STEP



あるとき、チーム内で対立が起きてしまう。仕様を決める際に、メンバー間で意見が対立した。「方式のメリット・デメリットを洗い出して比較しても、メンバー全員の合意を導くことができませんでした」

仕様を決めねば先へ進めない。無理にでも説得しようとした矢先、メンバーの一人に「もっと話を聞いたほうが良いのではないかと諭される。自分とは違う経験を持つメンバーだからこそ直感できるリスクがあるのではないかと。個人の経験・ノウハウも判断材料として重視することにした。

「どんな状況でもすべてを見切ることはできない、今自分に見えていないものがあるのではないか、と常に考えること学びました。この言葉は今でも自分の中に生きていて、新規ビジネスを立ち上げるときも言い聞かせています」

その翌年の2009年に、今度はモバイル向けのマルチメディア放送サービスの立ち上げを任される。放送波とネット通信を融合した、これまでにないシステムだ。放送局や通信キャリアなど多くのステークホルダーが存在した。NTT データにとっても放送と通信の融合分野のプロジェクトは新しい試み。「知らないものを知るのが好き」と語る渡辺の性格が、システム仕様を決める場面で強みになった。放送に関する技術要件を理解する必要があり、1000ページ以上の技術仕様を読み、海外の仕様にも目を通した。

まったく新しいシステムのため、前例もなければ正解もない。手探りでその姿形を描いていかなくてはならない。この分野に関してあらゆる情報を吸収し、知見を高めた渡辺は、その分野の第一人者となっていた。

渡辺は、自社の利害を超えた視点で、そのテクノロジーが持つ可能性を俯瞰し、真剣に考えた。そして、そのサービスが持つ可能性を前提に、顧客に対し、ありとあらゆる提案を行った。渡辺の真摯かつ正直な姿勢に対し、顧客からも信頼を得ることができた。とはいえまだ当時は入社6年目である。会社を代表して、技術仕様を決定するには少なからずプレッシャーもあった。しかし渡辺はやり抜いた。「自分の出した解をもとにプロジェクトが動いているのを見て、自分の仕事に自信を持てるようになりました」

“場”を与えるということ

2012年に技術開発本部ロボティクスインテグレーション推進室へ異動。現在も、クラウドとロボットを組み合わせた研究開発を行っている。このテーマでは、ロボットの頭脳をクラウド化することで、安価なロボットを普及させる狙いがある。

ロボットの研究で難しい点は、技術の他にもさまざまな課題があると語る。「“ロボットが日常にいる生活”、ロボットが日常に登場したときに違和感なく受け入れてもらえるのか、ロボットと人との関わり方等も大事なことだと考えています」

そのため介護施設などでの実証実験に力を入れている。「2020年の東京オリンピックで、世界の人々に翻訳や道案内をする“おもてなしロボット”がくれたらいい。そこにNTTデータのクラウド技術が役立つのが理想です」と、未来を語る。

2014年春、渡辺は管理職になった。「プレイヤーとしてまだまだ活躍するつもりです」と正直な気持ちを吐露するが、マネジメントへの視点も忘れない。「これまではチームをフラットな関係にしてきました。それに加え、最近では、メンバーが育つ“場”をつくることも大事だと気づいたんです」

思えば入社1年目、大学を卒業したばかりの渡辺に、当時の上司はプロジェクトという“場”を与えてくれた。入社から10年が経ち、あのとき与えられた“場”の大切さに気がついた。正解がないもの、世の中にないものにチャレンジを続けてきた渡辺。ロボットという新しいテーマで、メンバーと共に次のステージに進みつつある。正解がない、未来を創りあげるために。

^{*}アジャイル開発：アジャイルとは「すばやい」、「俊敏な」という意味で、反復（イテレーション）と呼ばれる短い開発期間単位を採用することで、リスクを最小化しようとする開発手法の一つ。

PROFILE

IZURU WATANABE

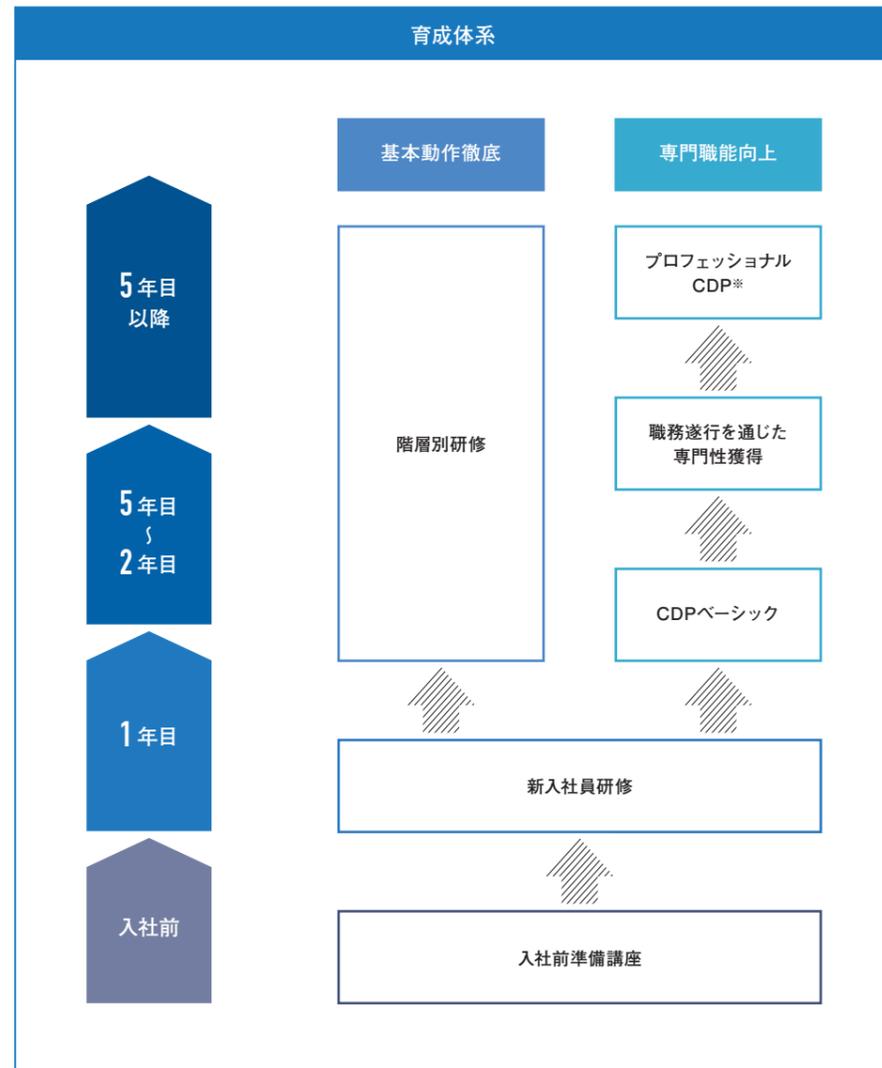


渡辺 出
技術開発本部 / 2004年入社 / 情報理工学
研究科 計算工学専攻修了

EDUCATION

NTTデータの人財育成について

NTTデータでは「社員」を「人財」、つまり財産と考え、一人ひとりのポテンシャルを最大限に引き出し、プロフェッショナルとして成長するための場を数多く提供している。



新入社員研修では、社会人生活の基礎となるマナーやビジネススキル研修をはじめ、入社前準備講座サイトのITリテラシーチェックに基づき、それぞれの社員のIT成熟度に応じた技術的な知識を修得する機会を設けている。

また、新入社員研修後にはシステム開発における実践的な知識やスキルを修得することを目

的とした「CDPベーシック」研修、さらに専門性を高度化させる「プロフェッショナルCDP」研修を用意。これらに代表される教育プログラムと日々の業務を通じて社員の成長を促し、社員が自ら意欲的に学ぶ風土を育むことに努めている。

プロフェッショナル CDP

- プロフェッショナルとして、職種ごとの専門性を高めていくことをねらいとする研修や認定の制度。

CDP ベーシック

- システム開発、営業活動を実践していくために必要な基礎力を身につけることを目的とする研修。

階層別研修

- キャリアステージ（入社2年目、5年目など）において、キャリアの振り返りと次への展望を行う。
- ビジネスパーソンとしての基本行動を修得する。

新入社員研修

- NTTデータの社員およびビジネスパーソンとしての基礎知識や考え方を修得する。
- CDPベーシックに入っていくための基本的理解。

入社前準備講座

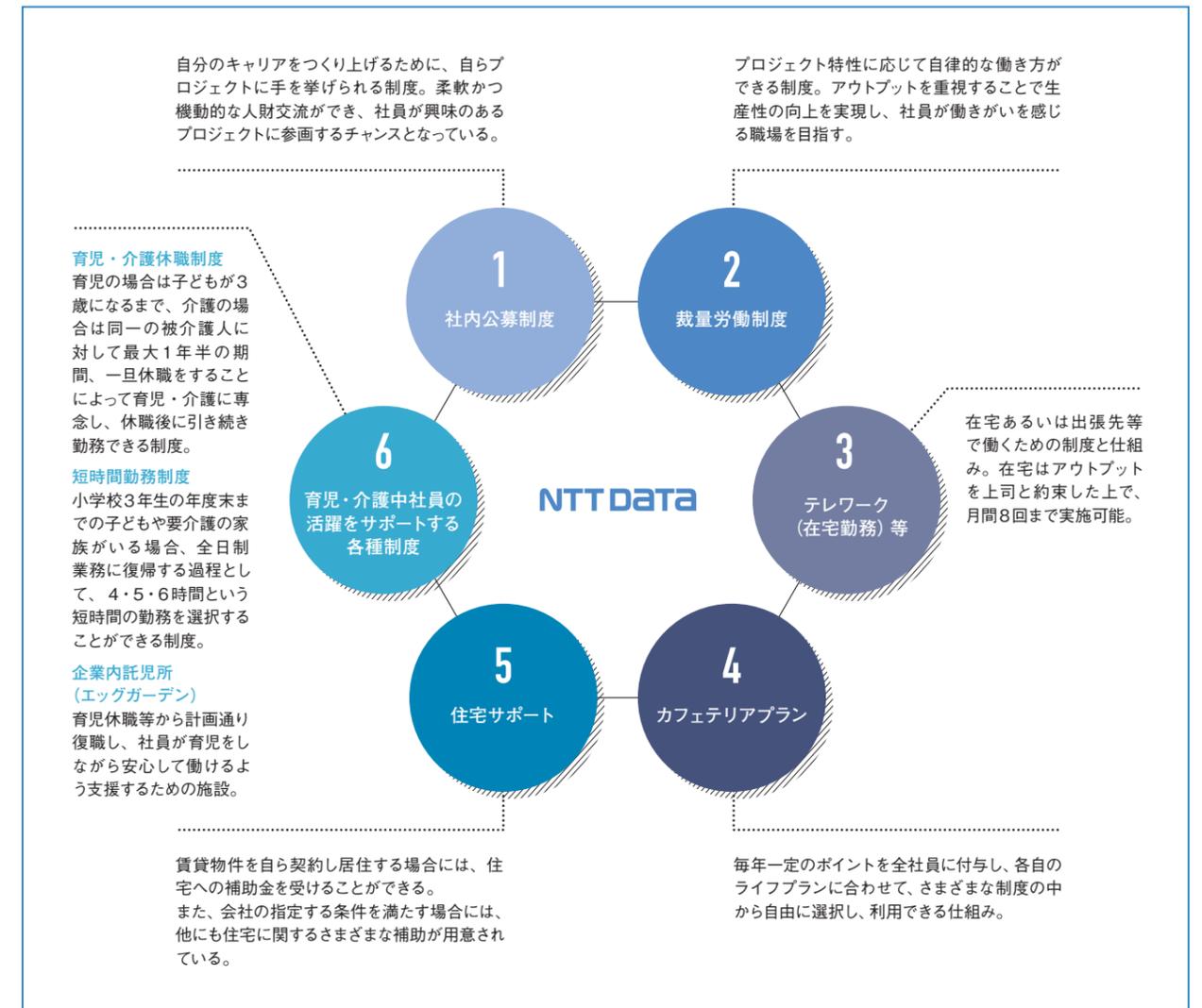
- 社会人になるにあたっての不安を解消する。
- 実際の社会人生活とのギャップを解消する。

※ CDP: キャリア開発プログラム (Career Development Program) のこと。

WORK STYLE

NTTデータでの働き方について

NTTデータはグローバル競争を勝ち抜くための経営戦略の一つとして「ダイバーシティ & インクルージョン」を推進しており、「多様な人財」が「多様な働き方」で活躍し、企業の持続的な成長に貢献することを目指している。



NTTデータには、多様な価値観や働き方を志向する社員の活躍をサポートする各種制度が用意されている。自らチャレンジし、自己成長の機会となる「社内公募制度」をはじめ、「テレワーク (在宅勤務)」、「裁量労働制度」、および「フレックスタイム制度」などを導入してお

り、柔軟性・生産性を向上させる働き方を推進。またワークとライフのシナジーを重要視し、育児・介護中社員に対する諸制度や、住宅サポート、選択式の福利厚生制度 (カフェテリアプラン) など、常に組織や諸制度の変革を続け、社員満足度の高い会社であることを目指している。

TALK SESSION 01

若手社員座談会

入社して見えてきた

NTTデータのリアル

NTTデータを選んだ理由は？

梅原：大学でセキュリティを学んでおり、情報系の専攻が活かせるようにとIT業界を志望しました。「責任ある仕事をしたい」と考えていたので、社会基盤となるようなシステムに強いNTTデータなら使命感のあるプロジェクトに就けるチャンスが多いのでは、と。国内に限らず、グローバルでもチャレンジを

続けている点も魅力的でした。

上村：僕もグローバルの部分は魅力でしたね。学生時代に1年間海外留学を経験したこともあって、将来的には海外で働きたかった。生活基盤を支える仕事がしたくて、就活ではインフラ系も受けていたのだけど、ものづくりに携われるIT系がいいなと。

金：文系出身でエンジニアを目指すのって、大変じゃなかった？

上村：他のIT系だと、やっぱりエンジニア採用は理系が強い。でもNTTデータは文系

でもエンジニアとして活躍している人が多いと聞いて、それも入社決め手になったよ。

辻：私は当時ITに興味はなくて……。営業が接客かなとぼんやり考えていた。就活を続けるうちに、お客様との一瞬の対応力が求められる接客よりも、長期的な対応力が身につく営業が自分に向いているのかなと思って。

梅原：そこからどうしてNTTデータに？

辻：就活では100社くらい受けたのだけど、ほとんどの企業が志望する学生を囲い込むスタンスだったのに対して、NTTデータは「他の企業と比べた上で、自分でよく考えて決めてほしい」とネガティブな面も含めて正直にアドバイスしてくれたんです。誠実な人たちだな、と興味を持ったのがきっかけでした。

金：私はみんなとは逆で、「やりたいこと」が全然浮かばなかった。なにか新しいことがしたいな、という漠然とした思いだけがあって、将来の選択肢が多い大企業を中心に就活したのが正直なところ。

上村：IT系を選んだのも、新しいことができるからかな。

金：学生時代にベンチャー企業でインターン

をしていた影響も大きいと思う。リサーチをしたり、サービスを考えたり、「一人で考えて一人で作れる」ところに面白さを感じていました。ベンチャーで働く選択もあったけど、人財育成の仕組みが整っている企業のほうが自分の成長のためになるだろうと思い、最終的にNTTデータに決めました。

辻：金さんは今R&D関連の部署だから、まさに「新しいことがしたい」が叶っているんだね。



いまどんな仕事を担当している？

梅原：官公庁向けプロジェクトでSEをしています。オンライン申請システムに携わっていて、担当しているのはデータベースなどの基盤部分。法改正などの影響で年4回リリースするタイミングがあり、短いスパンで開発のサイクルを繰り返しているのが特徴かな。多くの方が利用するシステムなので、求められる性能レベルも非常に高いです。

辻：アクセスが多くて繋がらない、というわけにいかないものね。

梅原：事前に検証してお客様に報告書を提出するのだけど、最初のうちは先輩のチェックが入って、何度も書き直しました。検証の結果が万全であることが報告書で伝わらないといけなくて、厳しい指導だったけど、いまでは自分の糧になっていると思う。お客様の前で論理立てて説明できるようになったのも、先輩たちのおかげですね。

上村：僕も同じくSEとして、生命保険会社向けの社内システムを担当しています。ネットワークやIP電話、認証基盤など、業務の



根幹をなす部分です。1年目から開発を担当して、2年目からは運用も任されているのですが、トラブルの際はお客様から直接電話でお叱りを受けることもあり……。開発したのは自分なので、自分がシステムのことを一番わかっているんです。上司に相談したり、ベンダに問い合わせるなどして、解決を図っています。梅原くんの話を知ると、やっぱり事前の検証の大切さが身に染みるね。

金：私はR&Dの部署に所属しているのですが、他の事業部の支援に行くことも多いです。

R&D

RIE KIN
金 厘慧

技術開発本部 / 2016年入社 / 教養学部 アーツ・サイエンス学科卒 / 新規ビジネス創出プロセス効率化の研究開発に従事し、効率化システムの設計・開発を担当。



SE

YUHEI UMEHARA
梅原 悠平

第一公共事業本部 / 2016年入社 / 未来科学研究科 情報メディア学専攻修了 / 官公庁向けプロジェクトに配属され、基盤SEとして設計・構築・テスト工程を担当している。



営業

SAKI TSUJI
辻 沙希

ビジネスソリューション事業本部 / 2016年入社 / 商学部 国際マーケティング専攻卒 / 企業向けネットワークソリューションの新規提案及び既存案件の営業を担当。



SE

KOHEI KAMIMURA
上村 航平

第一金融事業本部 / 2016年入社 / 文学部 図書館・情報学専攻卒 / 保険会社向け社内システムの基盤SEとして従事。認証基盤システム等の維持運用を担当している。





辻：私が営業を担当しているのは、一般企業向けのネットワークサービス。システムではなく通信回線の分野なので、みんな話を聞いていると同じ会社と思えないな(笑)。入社当初は大企業で働くことに「組織の歯車」のようなイメージがあったのですが、実際は自分で判断して決めることが多くて驚きました。任されることのやりがいと、責任の大きさを毎日感じています。

梅原：確かに、1年目から仕事を任されるよね。自分で考えて動かないといけないし、その分、上司もバックアップしてくれる。いつか、しっかり独り立ちできるようにならないとね。

NTT データはどんな会社か？

上村：学生時代は、システム会社ってプログラミングばかりしているようなイメージだった。でも、入社してみるとパソコンに向き合っているより、人と接する時間の方が長いよね。自分だけで完結できる仕事なんてなくて、誰が何を知っていて、誰に頼んだらいいかを把握しないと進まない。

辻：困ったときは親身になって話を聞いてくれる人が多いし、熱い気持ちを持って仕事をしている気がするな。IT系は冷たい人が多いと思っていたけど、こんなに温かい人がいるんだって感じました。

梅原：それでいて技術力も高い。先輩たちからは「製品を扱っているベンダよりも自分たちが技術を理解していないといけない」と常に言われています。自主的に新技術の勉強会も行われていて、毎回ちゃんと参加者が集まっていますね。

金：知的好奇心が強いのは同感。私の担当も勉強会をやっているけど、終わった後の飲み会でそのテーマのキーマンを招待したことがあって、直接話を聞くこともできた。

辻：それはすごいね(笑)
金：「自分だけが知っている」より「みんなに共有しよう」という考え方があると思う。温かい社員が多く感じるのも、そんな考えがベースにあるのかも。同期も仲がいいしね。

梅原：同期の人数はすごく多いし、入社後の研修でしばらく一緒になるから、気の合う仲間が見つかるよね。今でも同期とはよく飲みに行くよ。誕生日とかハロウィンパーティーとか、企画を立てるのが好きな人もいてあり

がたい。
辻：理系だったり文系だったり、いろんなタイプの人間が集まっているから、お互いいい刺激を受けているよね。

今後の目標は？

梅原：基本的な開発のプロセスを学んできたので、他のプロジェクトや事業部のプロセスも積極的に吸収していきたいですね。効率化や生産性向上のためにも、今までのやり方に固執することなく改善を図っていければなど。いずれは社内だけでなく、お客様からも頼られる存在になればと思います。

辻：私も同じように、営業として「この案件は辻だから受注できたよね」と言われるようになりたいです。そのためには、社内の声とお客様の声に平等に耳を傾けないと、頼られる存在にはなれないと思う。簡単なことじゃないけど、第三者的な視点で双方の落としどころを見つけられる営業になればいい。

金：私の目標は、20代のうちに自分の手でサービスを立ち上げること。どんな小さな

サービスでもいいから、アイデアの着想からリリースするまでを、一貫して一人で完了できるようにになりたい。ゼロから何かを生み出すスキルは、R&Dに限らずどんな仕事でも有用なスキルだと思うんです。やはり「個の力」をもっと高めていきたい。

上村：「個の力」は僕も身につけたいな。将来的には海外事業に携わりたいけど、まずは自分の武器となる専門分野を身につけて、お客様への提案から設計までこなせるレベルまで成長したい。

辻：みんなは「個の力」を高めるために、どんなことをしているの？

梅原：目指す分野に強い人は社内には必ずいるから、積極的に質問したり、自分で調べたりして、知識を蓄えていくことかな。得られた知見をプロジェクトのメンバーに共有すれば、組織も成長するし、回り回って自分の成長にもつながる。

上村：「アンテナを高く持て」とアドバイスを受けたことがある。いかにトレンドに敏感になるか、ということだと思う。書籍やネットなどに情報は溢れているから、自分で取捨選択して吸収していかないと。

金：社外のセミナーや英語のニュースみたい

に、外部からキャッチアップできる情報も多いよね。私はいま、プライベートで社会人大学に通っていて、目指す専門分野について勉強しているところ。社外の人と会うのは刺激になるし、学んだことを部署内に発信すると、ちゃんとフィードバックも返ってくる。

上村：へえ、そこまでやっているんだ。ちょっとビックリしました。

辻：SEも営業もR&Dも、自分を高めていきたい人が集まっているよね。それぞれの「個の力」が結束したら、より強い組織になっていきそうだね。



NTTデータの真実

小さな社会

NTTデータは長い歴史があり、その上でさまざまなタイプの社員が働いている場所。「個」の力もあるし、「チーム」の力もある。まるで小さな「社会」のように感じます。



NTTデータの真実

こだわりが強い社員が多い

「自分はこう思う」という芯を持っている社員が多いです。かといって、議論でぶつかり合うわけでもない。お互い「いいものを作りたい」という思いは一緒だからだと思います。



NTTデータの真実

正直な会社

正直さで信頼を得ていると思います。営業でも、コストが見合わない案件などはきちんと事情を説明していますね。お客様との信頼関係の源になっていると感じます。



NTTデータの真実

若手でも活躍できる

1年目から開発や進捗管理など、責任ある仕事を任せられました。上司や先輩のサポートもあり、自分の成長につながっていると実感しています。



営業

YUKO HATAE

波多江 優子

公共システム事業本部 / 2006年入社 / 人間環境学府 人間共生システム社会学専攻 修士 / 省庁様向け業務システムや全国ネットワークシステムの開発・運用プロジェクトの営業を担当。既存システムの更改や新規システムの提案等を行っている。



R&D

HISAO MOTOYAMA

本山 比佐夫

技術開発本部 / 2006年入社 / 基礎理工学専攻 応用物理専修修士 / 技術開発本部にて各種開発業務に従事。2012年より2年間、米国 NTT DATA Inc. にてR&Dプロジェクトを担当。帰国後はソフトウェア新規開発、新ソリューション提案などを手掛ける。



SE

CHIE ODAJIMA

小田嶋 千絵

第二法人事業本部 / 2006年入社 / 理工学部 経営システム工学科卒 / 業務SEとして大手通信業者様向け顧客・料金管理システム開発プロジェクト、スマートフォン向けクラウドサービス開発プロジェクト等を担当。現在は客先に常駐し、サービス仕様調整やシステム設計等を指揮。



SE

RYOTARO MURAKAMI

村上 涼太郎

第四金融事業本部 / 2006年入社 / 総合政策学部卒 / 金融業界大手企業様向けシステム開発プロジェクト、銀行様向けシステム開発プロジェクトにおいて業務SEを担当(上流工程から試験工程まで)。既存システムの更改プロジェクトや、新規システムの提案も手掛けた。



TALK SESSION 02

中堅社員座談会

キャリアを作る場としての

NTTデータとは

今の自分は入社当時のイメージとどう違う？

小田嶋：私が入社当時の30歳くらいの先輩たちは、チームリーダーとしてお客様や協力会社のメンバーともしっかり話をし、私たちにも状況をわかりやすく説明をしながら仕事を進めていた感じがする。いま自分がその立場だけど、だいたいイメージ通りの仕事はできているかな。

本山：入社直後の研修で10年後の自分の姿

を書くという課題があったよね。そのときは、まずは基礎的な技術力を身に付けて、5年後くらいからPM(プロジェクトマネージャ)を目指したいと書いた気がする。実際はキャリアの途中から技術開発本部でR&Dをやるようになって予想よりは技術寄りだけど、PMのような仕事もあるので、だいたいイメージ通りには来ているね。

波多江：私も営業の仕事が続けていきたいと思っていたので、キャリアとしてはイメージ通りかな。ただ入社当時の先輩の、この人に聞けば何でも解決するという頼りがいのある

姿と比較すると、まだそこまでは達していないかなというのはあるかも。

イメージ通りのキャリアを
経験できている？

小田嶋：実を言うと入社した当時は営業志望だったんです。お客様と話をしながら要望を100%叶えるようなものを提供する仕事が好きで、それができるのは営業かな。でも実際にSEに配属されてみると、思った以上にお客様と話す機会は多かった。とくにいまはお客様先に常駐してお客様と一緒に仕事をしているのでなおさらです。結果的には入社当時にやりたかったことがSEとして実現できていると思う。

村上：SEってプログラマと混同されがちだけど、直接コードに触ることは少なく、実際はお客様の要望を聞いてシステム設計を検討したり、作業チームを指揮したりしてプロジェクトをマネジメントする役割。プロジェクトが動き始めると本当にお客様と接する機会は多いよね。

波多江：やっぱり営業の一番大きな役割は、お客様の要望をどうやって実現するか戦略を

考えて提案書や見積書をつくり、受注につなげること。もちろん受注後も営業がお客様の窓口になりますが、日常的な細かいやりとりは現場にいるSEさんにお任せする部分も多いですね。

本山：営業とSEでもめることはない？

波多江：私の知る限りはないかな。

小田嶋：私自身はお客様の声が聞こえる立場にいることあるので、営業とは日常的に情報交換しているという関係ですね。

本山：R&Dでは案件発掘のフェーズで営業と接する機会が多い。顧客リサーチや技術提

案を通じてニーズのないお客様の潜在ニーズを引き出していただけるので、営業の力ってすごいと思う。

村上：自分が今担当してる案件だと、営業は全体の契約を管理しているから、個々の案件単位では営業はほとんどタッチせず、お客様との交渉とか見積までSEがやっています。すでに安定軌道にのっているプロジェクトだからだけだね。営業と開発って車の両輪みたいなもので、どちらが欠けても事業は成り立たない。対立するんじゃなくて協力し合っていないといけなないね。

働く場所としての
NTTデータの魅力って？

小田嶋：他の会社と比較したことはないけど、あまり不満はないかな。

本山：けっこうやりたいと思ったことがやれるし、言いたいことが言える。

波多江：上司にモノが言いやすいのはNTTデータの特徴じゃないかな。課長はもちろん部長クラスの人でも気兼ねなく意見を言ったり、愚痴もこぼせる。風通しはすごく良いと思う。



村上：上司もPMや営業の現場を経験しているから、あんまり理不尽なことを言う人はいないよね。たまに「なんで」と思うことがあっても、あとで飲み会の席などで話を聞くと、実は裏の事情があって当時は言えなかったんだとわかったりする。

波多江：それにフットワークが軽い人が多い。頼みごとをするとすぐに動いてくれる。本山：PM気質の人が多から、問題解決能力が優れているんだろうね。プロジェクトで問題が起きたときは、リーダーがすぐに解決しないと前に進んでいかない。そういうとこ

NTTデータの真実

風通しが良い社風

上司にモノが言いやすいというのはNTTデータの特徴だと思います。課長はもちろん部長に対しても、普通に意見を伝えることができ、愚痴もこぼせたり。風通しはすごく良いです。

NTTデータの真実

変化への
適応能力がある

現在、NTTデータのグループ社員の半数以上は外国人になっています。環境や社会の変化に対応して短期間で方向転換できるというのがNTTデータの底力かと思っています。

NTTデータの真実

入社当時とは
大きく違うマーケット

お客様も、システム開発についての理解が深まってきていて、機能の必要性と一緒に考えられるようになりつつあります。それと同時に、コストと開発スピードへの要求も高まっているので、そこに応じていきたいですね。

NTTデータの真実

プロマネ気質

多くの社員がプロジェクトマネジメントを経験しているためか、問題解決能力のある社員が多い印象です。理不尽なことを言われたりすることもほとんどないですね。



ろでどんどん鍛えられていくんだと思う。

村上：なんだかいっぱい話ばかり出てくるけど、不満に感じていることはないの？

小田嶋：私の場合、5年目くらいのときに一番不満を言っていた記憶がありますね。当時は「どうして私に仕事を丸投げしてくるの」なんて思っていた。でもいまは、先輩が私のことを育てようとしてくれていたんだとわかる。

村上：先輩たちの気持ちがわかる年になった。逆にいまは僕たちが、後輩たちのストレスになっているかもしれない(笑)。



小田嶋：そうならないように、後輩に指示を出すときには、その依頼内容の背景や依頼する目的など、相手が納得できるようきちんと説明するように気をつけたいね。

本山：年齢を経て自分の裁量でできることが増えたという点は大きいよね。若いころは上司や先輩の指示を受けて、絶対に今日中にこまでもやらなくちゃと思ってやっていたけれど、いまは直接ユーザーと話をして自分で納期も調整できる。

村上：そのかわり最後の責任は自分で負わなくちゃいけない。実は僕、このあと夜勤なんです。どうしても片づけなければいけない問題が見つかって。

本山：そうなんだ。それはお疲れ様です(笑)。

入社当時と現在、
仕事環境はどう違う？

村上：お客様との関係というか競争環境はがらりと変わったね。とくに公共系の分野はコスト削減要求が強まって、いかに低コストでお客様の要求に沿ったものを提供するかテーマになってきた。

波多江：数年前はまずは品質や機能向上を求

められたところでも、今はコスト最優先、かつ開発スピードに対する要求も強まっている。このあたりは、入社当時にはなかった難しさかな。

小田嶋：当然、私たちもそれに合わせてスタイルを変えていかなくちゃいけない。逆にお客様もシステム開発についての知識や経験から、実現する機能の必要性をしっかりと考えてくれてきているケースもあるので、やりやすくなった部分もある。

村上：こちらの仕事を理解していただけるのは助かるよね。ただ大口のお客様は自前のシステム部門を抱えているので、内製化を推進していこうという動きも出てきている。そうした中でいかにしてNTTデータの優位性を打ち出していけるかが、これからの課題といえるだろうね。

本山：国内のIT市場が飽和化しつつあるのはその通りだと思う。だから会社としてはもっと広い市場を相手にしようということで、数年前からギアチェンジしてグローバル展開を進めてきた。海外のシステム会社を積極的に買収するなどして、いまやグループ社員の半数以上が外国人だからね。そういった決断をして短期間で方向転換できるというのがNTTデータの底力というか、一番すごい



ところかなと思う。

波多江：確かに以前は本当にドメスティックな企業だったけど、最近は急激にグローバル化が進んでいるからね。私の周りにも海外プロジェクトに参加している人もいし、社内にもかなり外国人の方が増えてきてますね。本山：実は僕も2年間アメリカのNTT DATA, Inc.に出向して、この間戻ってきたばかりなんです。オフィスはサンフランシスコ近郊のパロアルトにあって、インド人のエンジニアと一緒にR&Dプロジェクトを立ち上げたり、アメリカの最新技術トレンドをリサーチした

りしてきました。

小田嶋：それは自分から希望を出して行くことができたの？

本山：希望したわけじゃないんです。元々は英語も苦手だったし。ただ、以前関わっていたプロジェクトで、英語のドキュメントをたくさん読む機会があって、それで英文の読解に関しては少しは慣れていたと思う。

小田嶋：仕事で使わざるを得なくなって覚えたということか。でもそれで行けちゃうことがすごいなあ。

NTTデータで
活躍するための条件とは？

波多江：システム構築のプロジェクトは共同作業だから、社内外のいろんな人との調整が必要。その意味で一番重要なのはコミュニケーション能力でしょうね。

小田嶋：私も同感。ただコミュニケーションを成立させるためには、まず言葉や概念の意味を正しく理解することが必要。例えば、クラウドという言葉が流行ると、会社訪問に来た学生さんがみんなその言葉を使うけど、聞いてみると意味がわかっていなかったりす

る。いまはなんでも簡単に検索できる時代だから、わからないことはすぐに調べて、自分なりに消化することを習慣づけてほしいかな。村上：要するにコミュニケーションって、単に誰とも仲良くしゃべれますということじゃないんですね。社会に出るとお互いの意見をぶつけあわなければいけない場面もいろいろ出てくる。そういうときにどうやってお互いが一番いい形で解決するかが大事。コミュニケーションは問題解決のためのツールなんです。

本山：ちょっと大きめに聞こえるかもしれないけど、僕が一番大事だと思うのは社会に貢献する意欲だと思う。NTTデータは情報システムを通じて世の中の仕組みを変えていくことができる会社です。単にスキルを磨くとか給料を得るためとかではなく、技術を駆使して世の中を良くしていきたい、社会に貢献したいという熱い意志と情熱のある人に来てもらいたいな。

村上：確かに世界に貢献するということができる会社になりつつありますからね。そういう意味では、今後英語力が求められるのは間違いなかもね。

NTT DATA OUTLINE

NTTデータの基本情報を知る

CORPORATE DATA

社名 | 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
(略称 NTT データ)

住所 | 〒135-6033
東京都江東区豊洲3-3-3

設立 | 1988年5月

資本金 | 1,425億2,000万円
(2017年3月31日現在)

代表者 | 代表取締役社長 岩本敏男

従業員数 | 11,200名 (単独/2017年3月末現在)
111,700名 (グループ全体/2017年3月末現在)

売上高 | 1兆7,324億円
(連結/2016年4月1日~2017年3月31日)

事業内容 | システムインテグレーション事業、
ネットワークシステムサービス事業、
その他これらに関する一切の事業

連絡先 | NTT データ採用事務局
TEL: 03-5560-8888
※障がい者採用に関する問い合わせ先:
cml-saiyo@am.nttdata.co.jp

求める人財像

「Global IT Innovator」と一緒に向かっていけるのはどのような人財か。私たちは、以下の力を持った方だと考えています。社会のために自律的に考え、自ら動き回りを巻き込む「考導力」、最新の技術に興味を持ち、変化を起こすことを楽しむ「変革力」、多様な仲間と共通の目標を創り出し遂げる「共創力」。そして、それらを突き動かす強い意志と情熱。私たちとともに夢を描き、皆さんの力で「ITを使って世界を変革していく」「IT そのものを革新していく」を実現させてみませんか。

BUSINESS FIELD

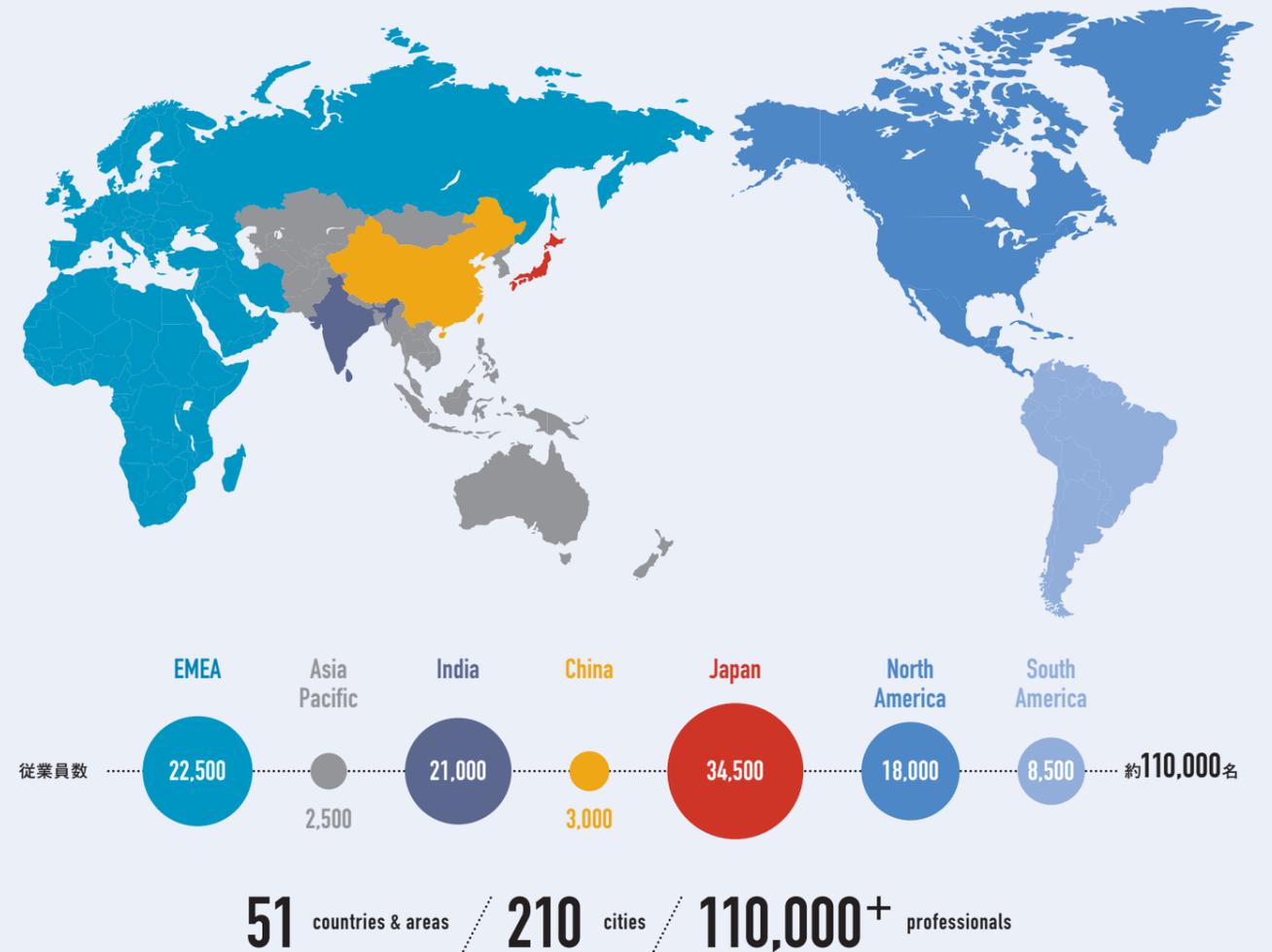
公共・社会基盤	金融	法人・ソリューション	グローバル	技術革新統括本部
国内外の公共機関向けビジネスを主な事業ドメインとする分野です。中央省庁や海外公共機関、地方自治体などの行政部門や、病院などのヘルスケア分野などに対し、社会的な基盤を担う高付加価値なITサービスを提供しています。	国内外の金融機関向けビジネスを主な事業ドメインとする分野です。銀行、保険、証券など、金融業界のあらゆる業態に対し、ミッションクリティカルな大規模ITサービスを、グループ一体となって幅広く提供しています。	製造業、流通・サービス業などの幅広い業種のお客様に対し、事業活動を支える高付加価値なITサービスを提供する分野です。単納期・高品質・低コストといったお客様のさまざまなニーズにこたえるベストソリューションを提供しています。	海外市場において高付加価値なITサービスを提供する分野です。グローバル横断機能を、本社組織として新設するグローバルマーケティング本部に移管するとともに、中国・APAC事業本部を新設し、国内の既存3分野に中国・APAC地域ビジネスを加えた4分野で世界展開を推進しています。	先進的なITサービスを支える基盤・ソリューションを生み出す分野です。グローバル事業の伸長や、急速なIT技術の進化に対応するために、グループ全体での生産性向上を図り、グローバルでの競争力強化を目指します。

BUSINESS FORMATION



GLOBAL ACTIVITIES

地図上のカバー率を高めることで、世界を相手にビジネスをするグローバル企業をサポート。また各拠点の強みを活かし、グローバルレベルで最適化したサービスを提供しています。さらに実績のある日本の社会インフラシステムを他国・地域に展開しています。



(2017年3月31日時点)