

企業名： NTT データ

レポート名： NTT データ 統合レポート分析

1. 目指す姿

NTT データの企業理念は、「NTT データグループは、情報技術で、新しい『しくみ』や『価値』を創造し、より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する。」である。これは非常に抽象的なフレーズであるので、具体例を紹介する。今回のコロナ禍では、給付金の支給が行われたが、この際 NTT データは給付金支給業務の自動化ソリューションを提供することで、職員の業務負担の軽減に成功した。つまり、仕組みを作り、それをサービスとして地方自治体に提供したことで、自治体の業務の効率化が実現され、結果として自治体のサービスを受ける私たち国民に利益が還元されたのだ。これは紛れもなく社会貢献のひとつといえよう。このように NTT データの業務は、直接的というよりも、企業などの団体を通して間接的に私たちの暮らしに密接に関わっている。この企業理念に基づいた活動こそが、会社の根幹にあり、最終的に目指す姿である。

そして、中期経営計画では、社会全体の DX とグリーンイノベーションの実現に貢献することを目標としている。DX という従来からの業務に関連した目標だけでなく、世界的な流れである SDGs に対応した事業も多く推進することで、社会貢献を目指している。グリーンイノベーションに貢献する例としては、工場の運営や省エネ・電力需要の最適化による CO2 の排出量の削減が挙げられる。

2. 競争優位性

「Long Term Relationships」が強みであるように、長期にわたって顧客との信頼関係を大切にしてきたため、コロナ禍において対面の営業活動が制限され、新規の顧客の獲得が困難な状況にありながらも、増収増益を達成することが出来た。増収に関しては 32 年連続であるという。これからもその競争力の強さが伺えるだろう。

今回、競争優位性については、他業種との比較と同業種の他者との比較の二点から考察していきたいと思う。

まずは、他業種との比較について。企業の売上に対する新たな提案から公共機関の仕組みづくりまで、顧客の業界が多種多様で、業務内容も多岐に渡っているため、何か一つのきっかけで簡単に全ての仕事がなくなるというようなことにはならないだろう。分野としては、公共・社会基盤分野、金融分野、法人・ソリューション分野、北米分野、EMEA・中南米分野が存在する。実際このコロナ禍でも、新規の顧客獲得は困難になったものの、公共機関や

医療現場からの依頼などがあったため、現状維持どころか増収増益を達成している。

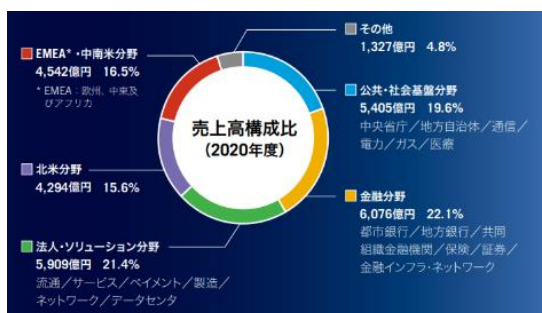
また、大量のデータを扱い、業務の効率化を図るといったことは、現在どの企業や団体でも求められていることであり、現在の社会全体の流れからすると、NTT データに対する需要はますます増えていくだろう。

次に、同業種の他社との比較について。優位な点としては、グローバル企業であること、ブランド力とグループ会社の存在が挙げられる。

第一に、グローバル企業であることについて。NTT データはグループで約 14 万人の社員がおり、三割ほどが日本の社員だが、残りの 7 割が海外の社員である。これから分かるように、NTT データは海外にも積極的に進出しており、海外企業の買収なども積極的に行っている。グローバル企業であることのメリットとしては、市場が国内よりも広いこと、会社としての成長の機会が豊富であること、万が一日本国内で業績が悪化しても海外でそのマイナスを補填できるということである。もちろん海外進出にはリスクも伴うが、成長しきれていない日本経済の下で国内に留まるよりも、海外にも拠点を設け業務を推進した方が得られるメリットが大きいと考える。

第二に、ブランド力である。国内において、「NTT」という名を冠していることは顧客にとって信用の源になることは間違いないだろう。また、30 年間に渡って公共機関の情報システムの制作などに関わっているため、知名度や信頼度は抜群といえよう。NTT データとしては、会社を挙げて、このブランド力を国内だけでなく海外にも広める活動を推進しており、現在の海外事業の状況から考えると十分可能なことである。

第三に、グループ会社の存在である。国内外問わず NTT グループの会社が多数存在し、NTT データの運営の助けとなっている。例えば、NTT 研究所の莫大な費用が掛けられている最新研究の成果を活用できることなどがメリットとして挙げられる。



NTT データの 2020 年度売上高構成比
(NTT データ統合報告書より引用)

3. 競争優位性の持続性

競争優位性の点でも述べたように、顧客の業界が多種多様であり、海外にも積極的に進出しており (M&A や買収など)、業務内容が非常にフレキシブルなものであるため、簡単に仕事が終わるということはないと考えられる。加えて、財務状況も健全であり、キャッシュフローに関して、優良型となっている。

4. 自身の人的資本の価値向上の達成可否

繰り返しになるが、顧客が多様多様であるため、自分が関わる業務内容も顧客によって全く異なるものとなることが予想される。場合によっては海外の企業と仕事をすることも十分に考えられる。このようなグローバルで多様な現場で働くことは、他者でも簡単に経験できることではなく、必ず自分のスキル向上につながると考える。また、顧客に新たな価値観を提供することが仕事なので、これからの時代に求められる、AI などでは簡単に置換可能なスキルが身に着けられると予想する。

5. 報告書の改善余地

全体的に、リスクに対して解決策を提示することで読者に論理的に説明をしようとしていて、非常に整理されていた。しかし、業務の性質上、「新たな価値の提供」などの文言が多く、抽象的な文章となっていたため、実際の例を挙げるなどして、より詳しく親しみやすい形で説明がなされているとより良かった。