

2-4. NTTデータの海外ITソリューション事業

(1) 北米・欧州への初期進出

NTTデータは、1988年のNTTからの分離以来、システムインテグレーションなど通信以外の事業分野における海外進出を先導している。北米市場への進出は、1990年にニュージャージー州でデータセンター事業を開始し、1991年にM.I.S.I.社を買収したことに端を発する。その後、2000年には米国支店を「NTT DATA USA L.L.C.」として現地法人化し、ニューヨーク州に「NTT DATA INTERNATIONAL L.L.C.」(NDI社)を設立することで、米国内の子会社統括体制を構築した。さらに、2001年には米国西海岸の開発本部と調査部門を統合し、NTT DATA Agile Net L.L.C.を100%子会社として設立するなど、小さな一歩を着実に積み重ねた結果、北米市場での基盤が強化された。

2005年に入ると、北米事業は大きく転換する。まず、3月にM.I.S.I.社は、ニュージャージー州のInfoTechnologies, Inc.が展開する製造業向けWeb開発及びIT人材派遣事業の営業権を譲受した。これにより製造業界向けのビジネスノウハウと技術リソースを獲得し、米国市場における事業領域の拡大に寄与した。さらに、同年11月にはNDI社を通じ、シカゴを拠点とするSI企業The Revere Group, Limitedの株式60%を取得した。同社は製造業、金融業、ヘルスケア業界を主要な顧客基盤としており、この買収を契機としてM&Aを活用したグローバル事業拡大路線が急速に進むこととなった。

また、欧州市場においては、2008年に独itelligence社及びCirquent社の買収を通じ、NTTデータのグローバル事業規模は前年の183億円から609億円へと大幅に成長した。リーマン・ショックや欧州サブリン危機の影響により企業のIT投資が低迷する中でも、安定的な事業基盤の構築とM&Aによる戦略的拡大が進められ、北米・欧州におけるプレゼンスの強化につながった。

(2) アジア太平洋地域の基盤づくり

アジア・太平洋 (APAC) 地域においては1990年代半ばから、日系企業のITサポートニーズに応えるとともに、同地域市場での事業機会獲得をめざし、着実に現地展開を進めてきた。1997年には、APAC地域における初の大型案件としてインドネシアの税関システム開発を受注した後、マレーシア政府が主導する「マルチメディア・スーパー・コリドー (MSC) プロジェクト」において、電子調達システムの開発・運用に取り組んだ。これに対応するため、NTTデータは首都クアラルンプールにマレーシア支店を設置し、同

年7月には現地企業と共同で電子調達システムの受注を実現した。マレーシア政府の全省庁及び約2万4,000の調達事業者を結び付けるこのプロジェクトは、国家レベルの電子商取引における画期的な取り組みであった。

2000年代に入ると、東南アジアの日系グローバル企業の海外拠点におけるITシステムサポート需要が急速に高まった。これを受け、2007年4月にはタイに「NTT DATA Asia Company Limited」を設立し、ITの導入、定着、保守・運用サービス体制を整備した。同年10月には、マレーシア・クアラルンプール及びベトナム・ハノイに現地法人「NTT DATA Malaysia Sdn. Bhd.」及び「NTT DATA Vietnam Company Limited」を設立し、現地市場に密着したサービスの提供を開始した。さらに、2009年8月には、APAC地域全体の事業統括と成長機会の調査を目的として、シンガポールに地域統括会社「NTT DATA Asia Pacific (NDAP社)」を設立。これにより、NTTデータはアジア市場においても、サービス展開を日系企業向けから現地多国籍企業向けへとシフトし、成長基盤の構築に成功した。

(3) 中国市場への進出

NTTデータは、中国とも1990年代から密接な関係を築いている。具体的には、1994年に北京市郵便貯金システムを受注し、続く1996年には中国人民銀行プロジェクトにも参画。これらを足がかりに、金融・社会インフラ領域における実績を活かしつつ本格的な中国市場進出を図った。さらに、1998年にはサポート会社として「恩梯梯数据 (中国) 有限公司」(NTTデータチャイナ社)及び「北京恩梯梯数据系统集成有限公司」(北京NTTデータ社)を設立し、現地顧客向けサービスと対日オフショア開発の両面でビジネスを推進していった。

2000年代には対日オフショア需要が急速に拡大し、北京NTTデータ社がその中核拠点として機能。国内外のIT人材を活用し、幅広いシステム開発案件を受注することで事業を拡大していった。このようにNTTデータは、オフショアを軸としたビジネスモデルに加えて、中国国内の郵便・銀行・公共といった大規模プロジェクトも複数手掛け、2010年までに堅調な基盤を築き上げることに成功した。

以上、2010年以前のNTTグループの海外展開を簡潔に概観した。国際協力を起点に、NTTコミュニケーションズは1999年設立以降、海底ケーブルや企業向けVPNで海外通信事業を急拡大し、NTTドコモはW-CDMA・iモードの国際標準化や欧米キャリアへの投資に挑戦した。NTTデータは北米・欧州・アジアで段階的にITサービスを拡大し、中国でのオフショア開発事業を発展させるなど、次の成長へ向けた基盤を整えていた。