

図表3-3-1 ▶ Dimension Data買収後のグローバル事業体制



出所：NTT『アニュアルレポート2010』

3-3. 買収がもたらしたインパクトとNTTグループの動き

(1) 未開拓市場への展開の加速

Dimension Data買収により、2000年代後半までの拠点拡大・小規模M&Aでは困難であった大規模非日系顧客基盤の獲得が実現し、欧州を中心とする未開拓市場への展開が加速した。もっとも、買収後の統合作業（PMI）や文化の違いへの対応は一筋縄ではいかなかったが、この経験が、後にNTT, Inc.やNTT Ltd.創設につながる動きの下地ともなり、NTTが海外ガバナンスを強く意識するきっかけになった。

(2) NTTコミュニケーションズ×Dimension Dataによるシナジー

買収直後から、両社はマネージドネットワークサービスやデータセンター運営の相乗効果を狙った共同展開を活発化させた。例えば、従来NTTコミュニケーションズが日本企業や在外法人向けに提供していたArcstar IP-VPNが、Dimension Dataの欧州・アフリカ顧客にも広がる一方で、Dimension Dataが持つ現地SIリソースを活用することで現地サポート体制が強化された。

また、クラウド時代の到来も追い風となり、企業のITインフラを一括で運用管理するマネージドクラウドを両社協業で提供するケースが増加した。こうした成功例は後に2010年代半ば以降のNTTグループ全体におけるシナジー

構築にも波及し、NTTコミュニケーションズとNTTデータなどが海外事業で協力する流れを後押しした。

(3) 再編と各社の成長へ

Dimension Dataの買収はゴールではなく、NTTグループがグローバル企業として再構築していくスタートに過ぎなかった。2010年代前半にはNTTドコモやNTTデータも大型M&Aを進め、NTTは2018年にNTT, Inc.を設立して海外事業をまとめ上げる方向へ舵を切り、取り組みを加速させていった。

次節以降では、Dimension Data買収後のNTTグループ全体の海外事業の加速や新領域への挑戦を深掘りする。具体的には、NTTコミュニケーションズによるマネージドネットワークサービスのグローバル化、NTTドコモによる5G/O-RAN展開と海外通信事業者との協業、NTTデータのDell Services買収など、2010年以降に大きく動いた案件を中心に見ていく。