

## 4

## Dimension Data買収後(2010年代前半～)の各社展開とシナジー

2010年に実現したDimension Dataの買収は、NTTグループの海外事業展開に弾みを与えた。第3節でも述べたように、NTTコミュニケーションズとDimension Dataの連携により、欧州・アフリカを含む広範囲の顧客基盤が獲得され、ネットワークシナジーが生まれたが、2010年代前半はさらにNTTデータを含めたグループ全体の連携が強化された時期でもある。本節では、買収後に本格化した各社の新たな動向と、それらが互いに補完し合うことで海外売上と事業領域を拡大していく過程を追う。

## 4-1. NTT コミュニケーションズ × Dimension Dataの連携

## (1) マネージドネットワークサービスのグローバル化

Dimension Dataは欧州を拠点に世界各地域へネットワークインフラ構築やマネージドサービスを提供していた。NTTコミュニケーションズはArcstarブランドでグローバルIP-VPNやデータセンター事業を展開していたが、それまで主に日系多国籍企業が主要顧客であった。2010年代前半、NTTコミュニケーションズとDimension Dataの技術・顧客基盤を組み合わせることで、日系・非日系を問わず大規模なエンタープライズネットワークの構築・運用を世界規模で提供できるようになった。

具体的には、北米・欧州・アジア・アフリカに散在する企業拠点を一つのVPNでカバーするとともに、マネージドクラウドや音声サービスの統合も進み、サービスメニューが拡充された。Dimension Dataの強みである現地SIリソースも活用できるため、顧客企業が海外拠点の運用をアウトソースしやすくなり、NTTグループは世界中のネットワーク/IT保守を一括で受託できるようになった。

## (2) データセンター/クラウドへの共同展開

2010年代前半にクラウド・仮想化が企業ITの主流となる中、NTTコミュニケーションズのNexcenter(データセンター)やクラウド基盤と、Dimension Dataのマネージドサービスを連携させた共同ソリューションが注目された。

当時、多数の企業がオンプレミス環境を段階的にクラウド

ドへ移行していたが、通信回線・ネットワーク機器・サーバー運用など複数のベンダーが絡むことが多く、導入に手間がかかるケースがあった。そうした中、NTTコミュニケーションズとDimension Dataの連携による「コンサルティングから構築、運用保守まですべてワンストップで提供できる」という利点が評価され、欧米を中心にNTTグループのプレゼンスが高まる結果となった。

## (3) 欧州・東欧カバレッジの更なる強化

Dimension Dataは2014年2月の仏NextiraOneの買収により、東欧地域でもネットワークSI事業を展開できるようになった。NTTコミュニケーションズからすれば、従来手薄だったロシアや東欧市場にも足場を得て、グローバルなサービス提供エリアが拡大した。

こうした動きは2018年以降のNTT Ltd.創設へとつながり、海外事業の一元管理をさらに強化する土台となっていく。

## 4-2. NTTドコモ:出資の縮小・撤退と海外主要キャリア等との連携の強化

## (1) 追加出資の整理と5G時代への準備

第2節で触れたように、過去、NTTドコモはKPNモバイルやAT&Tワイヤレス等への大規模出資で痛手を被った。そこで、2010年代前半には海外キャリアへの出資を見直し、米国・欧州からは出資の大半から撤退した一方、アジアの一部市場では出資を継続した。例えば、フィリピンのPLDTグループなどとは継続的に協業を進め、国際ローミングやモバイルデータサービスでの連携を模索した。

また、グアムを拠点とする海外事業においては、既存の子会社であるドコモパシフィックの成長戦略が推進された。2013年5月、NTTドコモはグアムにおいてCATV及びインターネット接続事業を展開するMCVグアムを約127億円で買収し、携帯電話、CATV、固定電話を統合した総合通信事業者としての基盤を確固たるものとした。その後、2019年10月には、ドコモパシフィックがマリアナ諸島において初めて5G商用サービスを開始し、現地での最先端通信技術の普及を牽引した。