



## 成長に向けたICTの役割

日本電信電話株式会社 取締役会長 **三浦 惺** (みうら さとし)



### 1. はじめに

こんばんは。改めて明けましておめでとうございます。鈴木理事長からお話がありましたように、NTTの社長を昨年(2012年)6月末に退き、現在は会長でございます。なるべく仕事に口を挟まないようにしております。したがってICTの話になると、自信のない部分も出てきました。そのため十分踏み込んだお話ができない面もあるかと思いますが、限られた時間でお話しさせていただきます。

今日は「ICTの動きとNTTのグローバル化」というテーマでお話しさせていただきます。社長時代の最後の2年半くらい、私が話す時は三つのキーワードと二つのトレンドでICTの話をして参りました。社長を辞めてから半年がたち、そろそろこのタイトルも変えなければならないか、と改めて考えてみましたが、まだこの流れとキーワードは変わってないようです(図1)。

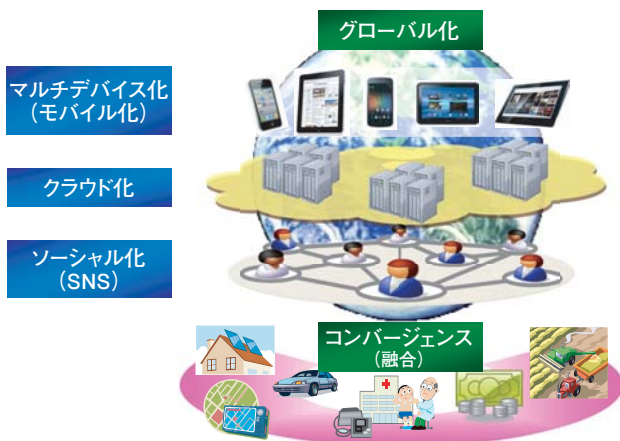


図1. 三つのキーワード、二つのトレンド

### 2. 三つのキーワード

マルチデバイス化やモバイル化が進んだことで、言うまでもなくスマートフォン、タブレットがどんどん普及しています。特にスマートフォンは爆発的な動きでございまして、現在のモバイルの総契約数が60億を軽く超え、間もなく70億になるという状況でございます。スマートフォンも11年で累積販売数が既に9億でして、2016年には60億くらいになるのではないかと、言われております。正に、スマートフォンがな

ければ夜も日も送れない、といったところでございます。

それから次のキーワードとしてクラウド化があります。クラウドという言葉が、新聞や我々の業界紙はもちろん、雑誌にも出ない日はないわけです。いわゆるクラウドコンピューティングにより、今まで私どもがいろんなシステムを構築、あるいはクラウド上でサービスを展開するときに、自分でそういったシステム基盤を作るかどうかは別にして、自分で所有することなく必要なときにスピーディーに安く使えるようになりました。そのレイヤーでは所有から利用への変化が急速に進んでおります。

もちろん大企業もそうですけれども、このメリットを一番享受できるのは中小企業で、自分でシステム部分を持つだけの体力がないところです。こういったところは今言いましたように、共同で利用すると言いますか、我々が提供するものの一部を好きなきときに使っていただく、こういうことでございます。

我々事業者サイドからこのクラウドコンピューティングについて言えば、正にオーケストレーションという言葉がはやっておりまして、構築から保守を自動化していく、この流れがどんどん出てきておりますし、大事になってきています。また、グローバルにワンストップで、というのは他のシステムでも同じですけど、クラウド利用という意味では当然必要になってきています。

3番目はソーシャル化です。これもTwitterやFacebook、最近では定義もいろいろあるのかもしれませんが、いわゆるソーシャルゲームもどんどん出てきております。また、LINEのようにスタートしてすぐに利用者が1億人を超えるサービスも生まれました。こういったものがソーシャルメディアとしてどんどん出てきています。

### 3. 二つのトレンド

一方で、トレンドについて言えば、どの世界もそうですけれども、グローバル化とコンバージェンス、この2つがあります。コラボレーションと言った方がいいかもしれませんが、融合という意味ではコンバージェンスということだと思います。

コンバージェンスについてまず若干のお話をさせていただきます。



きたいと思います。正に通信と放送、それから例えば固定と携帯電話、そしてモバイルの融合はもちろんですけれども、ICTいわゆる情報通信技術はいろんな産業と結びついて新しい産業を興し、あるいはその産業自身を進化させます。こういう融合がどんどん進んできております。まあここにいろいろなことが書いてありますが、既に御存じのとおりだと思います (図2)。



図2. 他産業とICTとのコンバージェンス

私は経団連で農業を担当しておりますが、農業の世界もICTと非常に強く結びついております。最近では野菜工場というものが話題になってきております。ハウスの中で、LED技術、水耕栽培技術を使い、ICTを組み合わせることで、水耕栽培がどんどん進化しています。それから露地栽培でもやはりICTを使って遠隔的な温度管理などのオペレーションを行い、効率化に寄与しています。農業もこれから労働集約的な産業だったものがだんだん知識集約型産業になってくる。こういったケースはまだコストが多少高いのが課題です。しかし、野菜が天候不順で値上がりしてくれば、逆にこういったものは天候に影響されず安定して収穫できるし、あるいは肥料を使う量が少ないので安全安心というメリットもあるわけです。

それから別のもう一つの例を挙げますと、最近、笹子トンネルで大変な事故が起きました。東京オリンピックの時代に高速道路やいろんなインフラが造られましたけれども、ちょうど50年近くたち老朽化が進んでいます。そういったものを管理するのも、例えばレーザーやセンサーを使ったり、いろんなICTと組み合わせたりで、事前にひび割れ等の危険予知が可能になってきています。笹子トンネルで言われたように、人間が最後にたたいて確かめるのが一番正確という考え方もあります。確かにいくら成長——時代が進んでも、人間

がたたく感覚は大事なのだそうですが、同時に今言ったようなICTによる事前予知と組み合わせることで、より精度の高い管理ができるのではないかと、そんなふうに思っております。

医療や教育、あるいは行政、こういったものとICTは、パブリックなところでもっともっと融合していきますし、これから少子高齢化を迎えますと、遠隔医療、遠隔健康診断などの面でICT抜きには実現できません。また、日本は東日本大震災で大変な被害を被った結果、いろいろなシステムのデータが流れていってしまいました。そういう意味では別の場所にデータを保存しておくバックアップ体制を整える、こういったことも行政サービスでは必要だと思っています。ICTとのコンバージェンスはますます発達してくるし、重要になってくると思っています。

その最たるものが自動車と言ってよいと思います。カーナビあるいはGPSセンサーを軸にICTと自動車が連動するようになってきました。自動車は動く情報端末と呼ばれています。先般、アメリカで開催されたイベントCESでは、いよいよ自動運行サービスがお披露目されました。トヨタ自動車は運転手のいない自動運行のデモを実施しました。今はもうそういう時代になってきたわけでございます。道路と車との通信、あるいは車と車との通信により、ある一定距離まで近づけば自動的に車を止めるということもできます。ICT技術によって自動運転を実現できるところまでできました。このほかにも、今流行のスマートハウスやスマートシティで車が蓄電池の役割を果たす、といった機能も出てきています。

いろんな意味で、このICTとの融合の象徴的なものが車だと思っています。一方、もう一つのトレンドとしては言わずと知れたグローバル化です。グローバル化という言葉は毎日のように新聞に出ておりますし、それに対する人材育成を含めて、耳にたこができる時代でございます。6年前に社長になったとき、長期経営戦略としてグローバル化は一つの目玉、キーのテーマに据えました。それ以来、いろんな意味でM&Aを実施してきました。

図3に書いてある会社名が実施した時期でございます。一番大きいのがディメンションデータで約2800億かけました。これを含めて我々のグループ会社で言えば、データ通信関係を手掛けているシステム関係ですとか、コミュニケーションズがやっている国際通信、あるいはデータセンターを含めていろいろな会社を買ってきています。それらを含めて現在、私が辞めた時点、今年度(2012年)で言えば、海外での売上高が130億ドルに達しようとしています。そして90円まで為替が下がりました。今まで為替にあまり関心なかったの

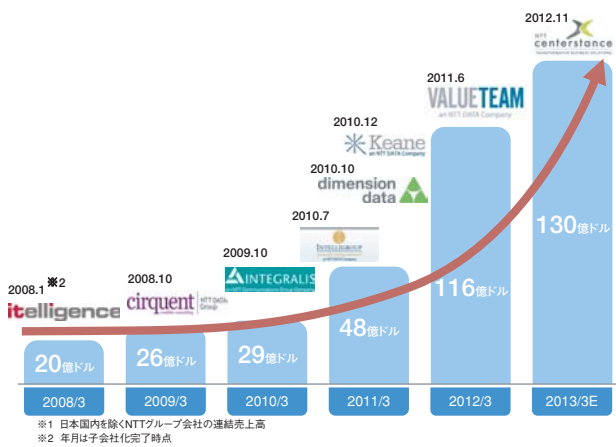


図3. グローバルビジネスの業績推移とM&A展開

ですが、一割円安になると、このケースでは千数百億も売上高が増えます。こうした現象も出てくるので敏感にならざるを得ませんが、大体グローバルの顧客数が1万社あり、それからデータセンターが国内はもちろん海外のものを合わせ、世界全体で第2位となる220以上のデータセンターを持っています。グローバルIPバックボーンとしては世界第3位ですが、1位と2位が合併しましたので、実質2位でございます。

#### 4. グローバルクラウドへ

これまではM&Aをしてきた会社と既存のグループ会社がいわゆるクロスセルで互いに顧客さんを紹介し合うということでシナジーを出してきました。これからはサービスをトータルで——ワンストップで提供する体制をつくらなければいけないと思っています。足し算から掛け算へという時代に入ってきましたし、そういうことを実現する取組をしたいということでございます。その具体的な例としては、先ほど申し上げた二つのトレンドであるグローバル化とコンバージェンスを結びつけた「グローバルクラウド」、これを展開したい。もちろんワンストップで世界に展開したいと考えております。

これからM&Aをさらに実施してまいります。アメリカはやはりクラウドサービスでも最先端を行っておりますし、市場もオープンでスケールも大きい。我々はまずアメリカでトータルのグローバルクラウドサービスを提供しようということ

で、各社が一体となって取組を始めています。

NTT DATAで言えば、アメリカにKeaneという売上高が約1000億円くらいの子会社があり、それを中心にします。Dimension DataはDimension Data Americaという子会社を持っています。またNTTコミュニケーションズにはNTTアメリカという子会社があります。これらを合わせて、アメリカで一緒になってグローバルクラウドサービスの展開を始めています。

お客様から見たら、クラウドサービスは共同利用ですから、メリットは安くなることあるいはスピーディーに利用できる、あるいは品質が大丈夫かセキュリティは大丈夫か、こういう側面が重要でございます。だからセキュリティはこれから最大の関心事になる。我々はNTTの研究所で国内でも研究開発しておるのですが、やはり本場のシリコンバレーで実際にサービスをしながら開発するのが一番手っ取り早いし、情報も入りやすい。そういうわけで、シリコンバレーのR&D拠点を充実させました。ドイツのINTEGRALISという子会社を含めて集まって、同時に日本の研究所からもシリコンバレーに出かけて共同研究をしています。いろんな暗号技術を含めて研究所でかなりのレベルの技術を持っていますが、これをより強化してグローバルクラウドサービスに生かしていきたい、と思っています。

先ほど約1万社のユーザーがいると申し上げましたが、ユーザー数はだんだん増えてきておりますので、グローバルクラウドを展開することでもっと売上げを伸ばせるし、5年後には200億ドルまで持っていきたいと考えています。

法人向けサービスのうち、半分は海外の売上げで獲得したいと思っています。国内市場はややもすれば少子高齢化を含めてなかなか市場が伸びていかない。最近はやベノミクスで株価が上がり、円安も進んでいる。そう言いながらもそんなに大きな成長が期待できるわけではないので、海外の売上高を伸ばすことでグループトータルの売上げを伸ばしていきたいと考えております。

御静聴ありがとうございました。

(2013年1月25日 第403回ITUクラブ例会より)