



GUEST SPEAKER

NDS株式会社
経営企画本部 情報システム部 部長
牧井 章浩氏 (写真左)
Akihiro Maki

経営企画本部 情報システム部 次長
生川 彰一氏 (写真右)
Shoichi Narukawa

経営企画本部 情報システム部 課長
宮谷 忠司氏 (写真中央)
Tadashi Miyadani

(取材日: 2018年2月)

「全体最適と個別最適のバランス」 を探りながら、グループ経営に 貢献していきます。

名古屋に本社を置き、中部圏のNTT系通信設備工事を幅広く担ってきたNDS株式会社(以下、NDS)。数多くのグループ会社を配下に持ち、通信設備工事以外にも多様なビジネスを展開する同社では、グループ経営にまつわる様々なITの課題に日々取り組みながら、ビジネスの成長と多角化を続けている。そんな同社が進めるIT施策や、同社独自のユニークな取り組みについて伺った。

通信設備工事を中心に
幅広くビジネスを展開する
NDSグループ

貴社の事業概要について教えてください。

当社は名古屋に本拠を構え、中部圏を中心に全国のお客様に様々なサービスを提供している企業グループです。事業領域は「総合エンジニアリング事業」「ICTソリューション事業」「住宅不動産事業」の三つに大きく分かれています。中でも1954年の創業以来、ずっと事業の中心を担ってきたのが、通信設備工事を主とした総合エンジニアリング事業です。もともと当社は、日本電信電話株式会社の前身である電電公社の時代から、公共通信施設のケーブル敷設や設備工事を手掛けてきまし

ASHISUTO CUSTOMER
NDS株式会社

総合エンジニアリング事業

情報通信設備の設計・施工・保守
ケーブル設備の設計・施工・保守
モバイル設備の設計・施工・保守
ネットワーク設備の設計・施工・保守
土木設備の設計・施工・保守
電気設備の設計・施工・保守
ITS、ETC 関連施設の設計・施工・保守

ICTソリューション事業

ICT・情報サービスの開発・設計・運用・保守
ICTシステム等の開発・設計・施工・運用・保守
映像通信サービスの提供・運用・保守
情報通信機器販売・製造・修理・性能評価
車両・機器等のリース・レンタル・メンテナンス
半導体製造装置等の設置・保守サービス
人材派遣事業 等

住宅不動産事業

分譲戸建・分譲マンションの販売・リフォーム
不動産の売買・賃貸、コンサルティング、仲介 等



た。現在では光ファイバーの設置工事の他、携帯電話基地局をはじめとしたモバイルネットワーク設備の工事・保守、さらには建築物の構内電気設備の工事・保守なども行っています。

その他の事業分野では、どのような取り組みが行われているのでしょうか。

ICTソリューション事業では、在宅介護支援システムや斎場予約管理システムの構築など、当社が独自開発した360度カメラ製品を使った監視システム、企業向けの情報システム開発やVPNネットワークの構築、さらには教育機関向けにApple製品を使った教育ソリューションの提供など、幅広いソリューションを展開しています。グループ各社では、プロゲ

ラム開発やネットワーク構築を得意としている会社や、半導体製造装置の設置・メンテナンス事業やモバイル機器の性能評価、人材派遣といった事業を展開している会社もあります。また住宅不動産事業では分譲戸建および分譲マンションのデベロップメント事業を行っています。

極めて幅広くビジネスを展開されているんですね。

各ビジネスを担当する22のグループ会社が、それぞれの強みを生かして事業に取り組んでいます。ちなみにNDSグループの支社やグループ会社は中京地区だけでなく関東や東海、北陸、関西地域にも展開しており、広範な地域の自治体や公共事業機関、企業とお取り引きさせていただいています。

限られた人数で グループ全体のインフラと 基幹システムを一括管理

多くのグループ会社によって構成されているNDSグループですが、その中で貴社の情報システム部はどんな役割を担っているのでしょうか。

ITシステムのインフラやネットワークはグループ全体で共用しており、その企画・設計や運用管理を私たち情報システム部が一手に担っています。また、財務会計を中心としたバックオフィス業務を支援する基幹システムや通信建設分野の施工管理系のシステムもグループで共用しているのですが、これに関しても情報システム部が一括して管理しています。

ケージ製品を導入してグループ全社で使っていますが、現在の形を実現するまでにはかなりの苦勞を乗り越えなくてはなりませんでした。最も大変だったのは、もともと各グループ会社でばらばらだった勘定科目を統一することでした。この作業は主に財務部門が担当したのですが、何年もの苦勞の末にやっと実現したと聞いています。

そこがネックとなってグループ内の基幹システムの統合を断念する企業も多い中、貴社はやり遂げられたわけですね。

はい。苦勞の末に財務会計システムをグループ内で統合できたおかげで、今では連結決算は業界内でもかなり早く開示できるようにになりました。また、情報システム部への各種作業依頼についても、作業依頼

現在、情報システム部に所属しているメンバーは何人いらっしゃるのでしょうか。

常時、業務に携わっているメンバーとしては、当社の社員が5名おり、加えてグループ会社から10名来てもらっています。これだけの人数でグループ内のインフラと様々なシステムの設計、開発、運用をこなしているため、人員のやりくりは正直かなり大変です。そんな中、既存のインフラやシステムの安定稼働を維持することはもちろん大事なのですが、それだけではなく今後のIT活用の在り方や、グループ全体のビジネス戦略を踏まえたシステムの企画といったような、より戦略的な業務に今までの注力していかなければならないと考えています。

の申請、承認をワークフロー化し、内部統制強化を図るとともに、システムとして管理、分析を可能にしており、運用業務の改善のためのPDCAサイクルを回せるような仕組みを作っています。

限られた人数の中でそれだけの範囲の業務をこなすとなると、大変そうですね。何か、グループ内のITガバナンスを効かせる上で、工夫されていることなどはあるのでしょうか。

インフラやネットワークをはじめ、基幹システムをグループ全体で共用していることから、それらを使用するためのルールや手続きは細かく規定しています。さらに、ユーザーから依頼を受けて情報システム部で作業をする場合の申請の雛形についても、できる限り案件ごとに用意して行き違いのないようにしています。ユーザーが困らないように、手順書やシステム全体のガバナンスを確保したり、データの整合性を担保するためです。

また、現在、財務会計システムにはパッ

NDS伝統の 「リアルタイム原価管理」

通信設備工事という業態に特有のITの特徴や活用法などがあれば教えてください。

業態に特有というより、当社に特有と言った方がいいのかもしれませんが、原価管理の仕組みにはかなりこだわっています。例えば、実際の工事を進める上では、工程や場所ごとに異なる部門やプロジェクトに施工を分割することも多いのですが、そういう場合でも原価を適切に部門やプロジェクトに分割できる仕組みをシステムに組み込んでいます。またシステムに入力された原価は、基本的にリアルタイムで各工事単位に計算され、現場の担当者から参照できるようにになっています。



「全体最適一辺倒ではなく、個別最適も必要と考えています」(牧井氏)

リアルタイムで原価管理を行っているということですね。かなり先進的な仕組みだと思いますが、どついったニーズがあつてそのようなシステムを開発されたのでしょうか。

各工事を管理する工事長が、自分が担当する工事の原価を日々リアルタイムにチェックして、工事ごとの事業利益を逐次確認できるように、こうした仕組みを提供しています。このような原価管理のやり方は30年程前に業務の電算化を始めたホストコンピュータの時代からの思想です。一カ所で原価の発生を入力すると、即座に財務にも工事原価にも反映できるようになっていました。これを当時は日次バッチで処理していましたが、クライアント／サーバー型システムを経てWebシステムへと移行した現在では、リアルタイムで処理できるようにな

っています。

そこまでやるとなると、パッケージ製品ではなかなか要件を満たせないのではないのでしょうか。

そうですね。実はこれまでも、原価管理システムをパッケージ製品で実装できないか検討したこともあつたのですが、やはり当社独自の要件を満たすことができません。結局原価管理のシステムに関してはこれまでずっと自前での開発を続けています。正直言うとその仕組みがシステム全般の運用のハードルを上げている一面もあり、私たち自身もそれらの仕組みを誇らしく思う一方で「本当にここまでこだわる必要があるのか」と時々思うこともあります。

社外とのシステム連携も行われているのでしょうか。

一部の取引先をはじめ、様々な面でシステム連携を行っています。工事現場の写真を撮って、その内容を当社内の専門の検査員がチェックする「写検システム」は、発注者が求める要件に応じて構築・運用しているシステムの一つです。このシステムは、工事の品質や安全性を担保する上で極めて重要なものとして位置付けられています。発注者による監査が毎年行われています。

グループ全体のIT戦略は「全体最適と個別最適のバランス」が鍵

貴社はグループ内に多様なビジネスを営むグループ会社が多く存在していますが、グループ全体の経営戦略を遂行する上でITをどのように活用しているとお考えですか。

当社ではこれまで、全社システムをメインフレームからクライアント／サーバー、Webシステムへと進化させてきた過程で、グループ会社のシステムを統合していく方向でIT戦略を推し進めてきました。財務会計システムのグループ内統合などはその最たるものでした。一方で、ここへ来て「全体最適」一辺倒ではなく、グループ会社ごとの事業を支える「個別最適」でシステムの特色を十分に活かすことも必要ではないかと考えています。

そうした考えに至った背景には、どのような事情があったのでしょうか。

当社が手掛ける事業は年々多角化してきますから、それぞれの事業に特化したITの仕組みをうまく活用していかないと、ビジネスのスピード感が損なわれるのではないかと危惧しています。市場やビジネス環境の変化に即応するためには、やはり各社のビジネスに個別に最適化したシステムが必要です。しかし一方で、メールやグループウェアといったグループ全体のコミュニケーションを司るプラットフォームや、セキュリティやガバナンスなどの施策に関しては、グループ全体に一律に網をかける必要があります。この両者のバランスをうまく取るためには、これまで進めてきたIT戦略とはちょっと違った視点が必要になる

ば、そうした業務も大幅に効率化できる余地があると考えています。

親会社との情シスと 子会社とのコミュニケーション

グループ全体で足並みを揃えてIT戦略を進めるためには、親会社の情報システム部門と子会社との間のコミュニケーションが重要になってきますね。

その点については、まだやるべきことがたくさん残っていると感じています。各社の業務現場からは日々、「こんなことができないか」「あんなことをやってみたい」と様々な要望が上がってきますが、それらをそのまま受けるのではなく、本当に業務にとって価値があるものなのか、本当に会

ではないかと考えているところでは

違った視点について、もう少し詳しくお聞かせいただけますか。

グループ各社のシステムで保持している情報を、会社の垣根を越えて互いに融通し合えるようになれば、グループ全体として様々なシナジー効果が生まれるのではないかと考えています。例えば、あるグループ会社が保有している顧客情報や営業情報と、別のグループ会社が保有している顧客情報や営業情報とを互いに共有できるようになれば、場合によっては顧客サービスやセールの面で大きな相乗効果が生まれる可能性があります。もちろん、顧客情報や営業情報の取り扱いには道義的な対応を含め、非常に神経質になる必要があります。

社やグループの利益に貢献するものなのかを判断して、優先順位を付けなければなりません。そのためには、もっと各社の業務現場に足を運んで業務を深く知る必要があります。しかし、訪問の目的などを明確にして訪ねないと、「何しに来た」ということになりまずし、また過度の期待を持たせてしまい、結果いつまで経っても実現できないような空手形を切ることもできません。やはり、しっかりと意見を聞くとともに、聞きっぱなしにならないよう、両者がメリットを獲得できるような結果を導き出すコミュニケーションにすることが重要だと思います。

セキュリティの観点ではグループ全体に厳しいガバナンスが必要でしょう。しかし、その一方で柔軟なデータ活用を促進する必要もあります。

そうすると、グループ全体でのデータマネジメントの取り組みも重要になってきますね。

実は既に一部の業務では、グループ企業間での情報の流通が行われています。例えば、グループ内にリース業務を専門に扱っている会社があるのですが、この会社のリース管理システムと他社の資産管理システムを連携させることでリース処理を効率化するような仕組みを既に実現しています。他にも、グループ内での受発注業務は頻繁に発生していますから、グループ内でデータをもっと柔軟に流通できるようにな

親会社とグループ会社でこの辺りの意識を合わせるの、そう簡単ではないのですね。

グループ会社にはグループ会社のビジネスゴールがありますから、親会社の意図よりそちらを優先するのはある意味当然のことだと思っています。実際、グループ会社に出向していたのでわかりますが、グループ会社はそれぞれ自社の売上げ、利益の最大化に日々努力しています。またグループ会社は事業の内容や会社の規模もまちまちです。このようにそれぞれの環境が異なる中で、全体最適としての施策が、場合によってはグループ会社の足かせや重荷になることもあるということを常に注意しなければなりません。



「若手であっても面倒な調整ごとをこなさなくては いけません」(生川氏)

親会社の情報システム部門には、グループ会社間の調整などの役割も求められるという点ですね。

そうですね。とにかくまずは各社に直接足を運んで、それぞれの声を聞くところから全てが始まるのかなという気がしています。幸い私たちには、各社の社長や幹部とのパイプがありますから、まずは気軽に訪問して「何か困りことはないですか？」「こんなことをやろうと思っっているのですが、どう思いますか？」と話を向けてみれば、案外色々な意見やアイデアが出てくるのではないかと考えています。

日頃からのコミュニケーションが大事だということです。

業務以上に、社内やグループ内での調整ことが非常に多いのが特徴です。したがってメンバーにも、プログラムを開発する能力以上に、業務とシステムについての広い視野と、様々な組織間の利害を調整する能力が求められます。

そうしたスキルは、やはりある程度以上の経験を積まないとなかなか身に付かないものではないでしょうか。

そうかもしれません。事実、私たち情報システム部のメンバーは古株が多く、平均年齢もかなり高いのが現状です。私たちのスキルを継承できる若手社員がなかなか入ってこないのは、これはこれで問題だと思っています。システム開発を生業にしている会社なら、若手の間は開発現場で経験を

そうやって、普段から話を聞きに行かないと、私たち情報システム部の意図や存在そのものも知ってもらえませんから、アピールのためにも日々のコミュニケーションが大事だと思っています。今後は今まで以上に積極的に各社に話を聞いて回ろうかと思っています。

「開かれた情シス」で情報システム部門の若返りを

会社の垣根を越えて根回しや交渉を行うためには、情報システム部のメンバーには高いコミュニケーションスキルや調整能力が求められるかと思っています。

そのとおりです。当社の情報システム部は、実際にシステムを開発したり運用する

積んで、成長するに従って徐々に上流工程を担当させるような育成方法がとれるでしょうが、当社のようなユーザー企業ではもともと上流工程が仕事の中心を占めていますから、たとえ若手であっても面倒な調整ごとをこなさなくては いけません。

そうしたスキルを身に付けるには、どのような方法があるのでしょうか。

とにかく場数を踏ませるしかないのかなと思っています。私たちのところにも、最近若手社員が配属されてきたので、会議の場などに積極的に連れ出して、普段どのような議論や調整を行っているのか、肌で感じてもらうかと思っています。



「アシストに相談したところ、パフォーマンスの問題が一気に消えました」(宮谷氏)

情報システム部門のメンバーの高齢化は、多くの企業が抱えている悩みかと思えます。

当社でも全く同じ悩みを抱えているので、あまり大きなことは言えません。ただ、情報システム部門は間接部門でありますから、そういう部署に期待の新人を長年張り付けておくのは、人材育成の観点からなかなか難しいだろうと思います。一方で様々なシステムの内容や運用についてそれなりに理解するには短期間では困難でもあります。したがって人材ローテーションの一環として、情報システム部門に新たな人材が定期的に一定期間入ってくるようにならないといけないでしょうね。全ての分野、システムについて理解することは困難でも一部の分野、システムを理解してもらうことでも社内の情報システムへの理解の

は、2008年に基幹系システムをクライアント/サーバ型からWeb型に刷新するプロジェクトがきっかけでした。そこで初めて財務会計システムにパッケージ製品を導入したのですが、データ連携周りの機能が不足していて、それをどう補うかが大きな課題として挙がっていました。そこでアシストに相談して、データ連携から帳票周りまで、当時実装しようとしていたあらゆる機能に対応する製品を片っ端から紹介してもらいました。このプロジェクトはかなり急を要していたのですが、アシストに適切な製品を紹介していただいたおかげで、無事カットオーバーまで持つていくことができました。

その後も継続して、様々な製品を提案させていただきました。

深化はできていくのではないのでしょうか。そうならなければ、情報システム部門は古株のメンバーが年をとっていくばかりです。ローテーションの中に情報システム部門が自然と組み入れられるような雰囲気を持つていくためには、まずは情報システム部門自身が他部門に対してもっと門戸を開いて、「専門性が極めて高く、閉鎖的」というイメージを自ら覆していく必要があるのではないのでしょうか。

アシストから 数多くの製品を導入

貴社にはアシストから実に多くの製品を導入いただいています。

アシストとのお付き合いが始まったのは、2010年にCitrix XenAppを提案いただいた時のことは、今でも鮮明に覚えています。当時、とある重要な社内システムが老朽化して、新たなOSプラットフォーム上にマイグレーションするか、もしくは新たに作り直すかではならなかったのですが、どの方法もあまりにリスクが高くて二の足を踏んでいました。そこでアシストにXenAppを提案いただき、仮想環境上で古いアプリケーションを使い続ける方法を教えていただきました。渡りに船とばかりにこの方法を採用した結果、無事システムの稼働を続けることができ、今でもそのままの形で使い続けられています。この提案をいただいた時は、本当に助かりましたね。

三年ほど前には、ODA (Oracle Database Appliance) も導入いただきました。

あの時のことも、とても強く印象に残っています。もともとOracle Databaseを汎用サーバ上で利用していたのですが、パフォーマンス悪化の問題が頻繁に起こっていて、急場しのぎのチューニングを繰り返しながら騙しだまし使っていました。そんなこともあり、「Oracle Databaseの運用はとても大変だ」という印象をずっと抱いていたのですが、アシストに相談したところODAを提案いただき、使ってみたらパフォーマンスの問題が一気に消えたのでとても驚いたことを覚えています。またODAを実際に導入・運用する際にも、アシストに色々ご支援いただき、そ

今後も、貴社のビジネスやITにまつわる課題解決をご支援できればと考えています。

これまで数多くの製品を紹介していただきましたが、通常の使い方ではなく、当初の用途を超えた活用法までご提案いただけると、ひよっとしたら当社での製品の使い方幅が出てくるかもしれません。例えばデータ連携製品でしたら、現在ではオーソドックスなデータ連携の用途でしか使っていないですが、「こんな使い方をすれば、こんなことまでできるようになります」「他の製品と組み合わせることで、こんな効果が期待できます」といった提案がいただけると大変ありがたいですね。私たちとしても、せっかく導入した製品ですから、なるべくそのポテンシャルを引き出したいと考

のおかげで現在でも極めて安定して稼働しています。その他にも、これまで数多くの製品をアシストに提案いただき、導入してきましたが、どれもきちんと効果を発揮しているので、大変助かっています。

アシストには製品のさらなる活用法の提案を期待

アシストという会社について、どのような印象をお持ちでしょうか。

非常に多くの商材をお持ちだという印象が強いですね。しかも、それぞれの商材がとてもいいものばかりで、目利きがすごいなど感じています。当社のように、様々な分野で多くの課題を抱えている会社にとつては、課題解決にぴったりの商材を毎回紹

えています。そのための「奥行きのある提案」を期待しています。

ご期待に沿えるような提案をしていきたいと思えます。本日はありがとうございました。

介していただけるので、とても助かっています。ビジネス面でも他の会社にはない独自の立場を保っていますし、とてもユニークな存在だと思っています。

クライアント仮想化ソリューション「Eriom」では、貴社とはパートナーとして協業させていただいています。

グループ会社のNDSソリューションがEriomのSIパートナーとして、Eriom製品の提案から販売、構築、導入後のサポートまでを提供しています。このように、アシストとは単にベンダーとユーザーという立場を超えて、ビジネスパートナーとしての関係まで築けており、とてもありがたいと感じています。

NDS 株式会社

会社概要 corporate profile

本社：愛知県名古屋市中区千代田2-15-18
設立：1954年
資本金：56億7千万円(2017年9月末現在)
URL：https://www.nds-g.co.jp/

事業内容

総合エンジニアリング事業、ICTソリューション事業、住宅不動産事業



NDS様とのお取引は、Oracle製品の保守をきっかけに約10年以上前に始まり、その後弊社から多数の提案をご採用いただけてまいりました。誠にありがとうございます。

10年以上のお付き合いの中で、印象的だったのがWebFOCUSの本番切替作業が行われた日のことです。ちょうど休日、しかもその日はクリスマスでした。いつもならご家族と団らの時間を過ごされるところ、ご担当者様は弊社メンバーと移行作業や稼働確認に取り組んでいただきました。詳細確認などのため作業は夜遅くにまで及びましたが、お客様とともに無事切り替えを終え、弊社メンバーにとって思い出に残るクリスマスとなりました。

NDS様と一緒に仕事をさせていただくと、アシストが提供しているサポートやサービスのあるべき姿や改善への気づきをたくさん頂戴します。これは、情報システム部の皆様のエンドユーザー部門に対する強い責任感の表れであると感じています。そのようなお客様に長年に渡りお取引させていただいていることは光栄であり大変感謝しております。

これからも、お客様の期待に応える、あるいは期待を超える高品質なサポートを提供すべく、引き続き努力してまいりたいと思います。

現在、NDS様でご利用いただいている製品、サービス

- オペレーショナルBIプラットフォーム / WebFOCUS
- 情報検索ツール / DataSurfing
- 統合ログ管理システム / Logstorage
- 特権ID管理 / CA Privileged Identity Manager
- リレーショナルDBMS / Oracle Database
- データベース・アプライアンス / Oracle Database Appliance
- 統合運用管理ツール / JP1
- データ連携ツール / DataSpider Servista
- クライアント仮想化ツール / Ericom
- アプリケーション仮想化ツール / Citrix XenApp
- 帳票ソリューション
- 各種プロダクト技術支援サービス