

南アフリカ共和国

NTT (ITサービス)

NTTが南アで見つけた 次世代サービスの原石

「ダイヤモンド」

2008年当時、南アフリカのIT(情報技術)サービス大手、ディメンジョン・データの買収交渉を進めていたNTTグループ首脳の間で、そのプロジェクトはこんなコードネームで呼ばれていた。

NTTは2年以上に及ぶ交渉と、競合他社との争奪戦の末に、2010年7月にディメンジョンをTOB(株式公開買い付け)によって子会社化すると発表した。買収総額は約21億2000万ポンド。発表当時の為替レートで換算すると、日本円では2860億円に上る。3カ月後の2010年10月に子会社化の手続きを完了し、現在はNTTグループの戦略事業会社の1つとして、海外における法人向けIT(情報技術)サービス事業の中核を担う存在になっている。

その存在は業績から見ても顕著で、2013年3月期には日本国内を除くNTTグループの連結売上高の5

割弱を稼ぎ出したほどだ。文字通り、NTTグループが南アフリカで掘り起こした、次世代サービスの「原石」だ。

欧米とのパイプに期待

ディメンジョンは現会長のジェレミー・オード氏らによって1983年に創業された。企業向けにLAN(構内情報網)などを構築するネット

ワークインテグレーション(NI)を中心に、M&A(企業の合併・買収)によって事業を拡大してきた。

買収直前の2009年9月期の売上高は約40億ドル(4000億円)。本拠地である南アフリカだけでなく、欧州や米国、中東など全世界に約6000社の顧客基盤を持ち、世界最大の通信機器メーカーである米シスコシステムズの最も重要な取引先である「ゴールドパートナー」にも認定されている有力企業だ。

IT産業の中心地である欧米から遠く離れた南アで、ディメンジョンが大きく成長できた背景には、南アにおける濃密な白人社会の存在がある。NTTで国際事業を担当し、デ

イメンジョンの買収に初期段階からかかわった奥野恒久取締役は「南アにおける白人社会は特に欧州の経済界と緊密な関係があり、ビジネスにおける最先端のトレンドが真っ先に入ってくる」と指摘する。

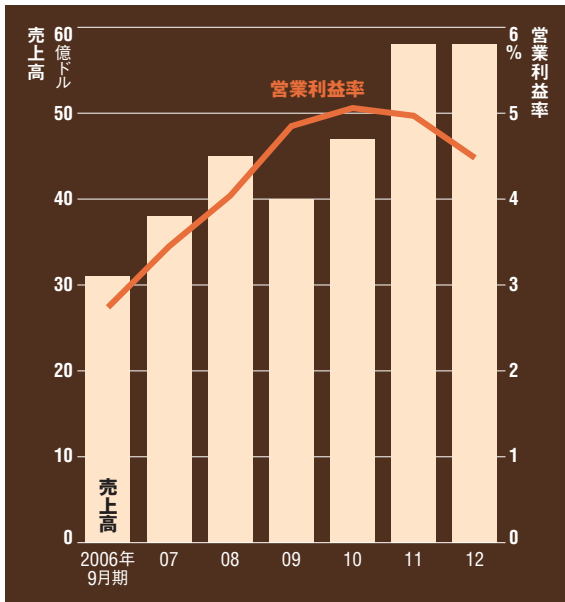
NTTが買収後のディメンジョンに期待したのも、こうした欧州を初めとする西側社会とのパイプ役だ。NTTグループは日本でこそ通信市場の巨人と呼ばれているものの、米IBMや米ヒューレット・パッカーD(HP)など欧米大手がしのぎを削る世界のITサービス市場ではむしろ挑戦者。欧州や米国の経済界と強いつながりを持ち、南アフリカや中東、豪州にも顧客基盤を持つディメンジョンは、海外における法人向けITサービス事業の拡大を願うNTTグループにとって、理想的なパートナーだった。

NTTはディメンジョンの経営陣らが持つこうした人的なネットワークをグループの経営資源として取り込むために、完全子会社化した今も、原則として従来の経営陣にディメンジョンの経営を任せている。奥野氏は週に1回、テレビ会議システムでディメンジョンのプレット・ドーンCEO(最高経営責任者)と2人だけで話し合うことで、グループとしての方向性を一致させているとい

AFRICA

アフリカ以外でも存在感を發揮

ディメンジョン・データの業績推移





う。

ディメンジョンの買収などによつて、NTTグループの海外売上高は2008年3月期からの4年間で約5倍に伸びたが、同社の経営陣が現状に満足する様子はない。NTTは2012年11月に発表した中期経営戦略の中で、海外売上高をさらに倍増させ、2017年3月期までに200億ドル(約2兆円)に引き上げる計画を示している。

奥野取締役は「法人向けITサービスの市場規模はグローバルに見ると年間平均5〜6%で伸びており、我々が注力しているクラウドの分野はそれを上回る成長率がある。チャレンジしなければもったいない」と言い切る。国内では多くの規制に縛られ不振が続くNTTが海外で見せる貪欲な成長志向は、日本の産業界全体にも大きな刺激を与えそうだ。