

社長対談 ◎ 株式会社NTTファシリティーズ

株式会社NTTファシリティーズ
代表取締役社長

筒井 清志 氏

NTTコムウェア
代表取締役社長

海野 忍

当コーナーは、NTT コムウェアのお客さまをゲストにお迎えし、
お客さまの事業動向をお聞かせいただくとともに、当社への期待などもお伺いしていきます。
今回は、株式会社 NTT ファシリティーズ代表取締役社長の筒井 清志氏に、
お話を伺いました。(本文中敬称略)

電力と建築の二つの事業を融合して
グローバルにも進出していく

得意分野のさらなる強化で事業を拡大

海野：筒井社長のこれまでのご経歴をお聞かせいただけますか。

筒井：電電公社では技術局への配属となり、主に開発と設計保守に携わりました。その後、NTT の設備企画部の設備企画部テクニカルセンタ担当部長を務め、1999 年に事業推進本部の総合サービス事業部長として NTT ファシリティーズに入社しました。当社の事業の中核は「電力」と「建築」ですが、当時はその両方を手掛ける事業部がありませんでした。そこで、電力と建築を融合（電建融合）させて新たな仕事を生みだすために設けられたのが、総合サービス事業部です。太陽光発電や風力発電の事業を手がけたり、電力会社のエネットを立ち上げるなど、さまざまな事業に取り組みしました。

海野：筒井社長が手がけられた新規事業が、現在の御社の原点というわけですね。特に印象に残っている出来事がありましたか。

筒井：やはり 2012 年に社長に就任したことです。創立 20 周年となる節目の年で、それがタイミングとしてよかったと感じています。一般的に、社長に就任したばかりの時期は歴代の社長や先輩への遠慮もあって、自分のカラーを打ち出すのはなかなか難しいものです。しかし、20 周年を期に新たなスタートを切るという名目があったおかげで、ドラスティックなメッセージも言いやすかったですね。「ステップアップ」では、世間で一流と言われる会社には追いつけない、「ジャンプアップ」で次の時代に果敢にチャレンジしていこうと全社キーワードを定めました。私は、社長就任前に6年間ほど経営企画部長を務めていたのですが、そのときから「電建融合をもっと進めたい」という思いを抱いていました。そうした温めていた計画を社長に就任してすぐに実行できたのも、20 周年の節目に「ジャンプアップ」を図るという意識を共有したことで、周囲の理解が得やすかったからだと思っています。



社長対談◎株式会社NTTファシリティーズ

電建融合が生み出すシナジー効果

海野：社長就任後4年連続で増収増益という素晴らしい業績を上げられています。それを実現するためにどのような仕掛けや工夫をされたのでしょうか。

筒井：収支の見える化に取り組みました。以前は事業部ごとという大きな単位でしか営業利益が見えない仕組みになっていました。それを部ごと、課ごと、プロジェクトごとに明確にするように改めたのです。さらに利益が見込めない受注は認めないという方針を徹底したうえで、太陽光発電をはじめ電建融合事業を推進したことも増収につながりました。加えて、データセンター用インフラを手がける工事会社を買収するなどして通信用電源、通信用建築といった当社の得意分野をさらに強化したことも収益増加に寄与したと思います。

海野：御社の強みである電力と建築のシナジーが増収増益につながったんですね。



筒井 清志 氏

1975年4月、日本電信電話公社（現NTT）入社。技術部調査員、ネットワークシステム開発センタ主幹技師などを務めたのち、99年、NTTファシリティーズ 事業推進本部総合サービス事業部長発部担当部長に。取締役経営企画部長、副社長などを経て2012年6月、社長就任。現在に至る。

当社が開発した技術を
NTTにもフィードバック
していきたいですね

海野：御社もスタート時はNTTグループを中心とする国内の仕事が中心だったと思いますが、そこからグローバルに目を向けるようになったきっかけはどのようなことだったのでしょうか。

筒井：NTTグループでは中期経営戦略において「グローバル・クラウドサービス」の利益創出スピードを加速させることをかかげています。当社においても、それに追随した海外企業の買収が第一歩になったと思います。タイの会社だったのですが、それがきっかけになって社員の目が海外に向くようになりました。いまでは、アメリカやシンガポールに事業基盤をつくり、検討対象はヨーロッパにも広がっています。

海野：買収するのはどういう業種が多いのですか。

筒井：当社が持つ技術をその会社を導入できるかを重視しているので、運営保守系の会社などの同業種が多いですね。データセンター用スマート空調制御システム「Smart DASH」や最先端 ICT を駆使した水冷式空調制御システム「SmartStream」などの当社の技術を伝えて営業してもらおうわけです。

海野：最先端の技術を手にできるわけですから、買収された企業にも大きなメリットがありますね。技術開発という面では、新たに設立したイノベーションセンターに寄せられる期待も大きいのではないのでしょうか。

筒井：もともと当社の業務は幅広く、建物や電源設備のコンサルティングから、設計工事、その保守までワンストップで提供しています。その中でも特に強みといえるのが、通信用電源と通信用建築です。いまキャリアで、世界広しと言えどもこの2つの技術を持つ会社はもうありません。通信や電力はいまやオフィスや工場などの企業活動の場において、絶対に欠かせないインフラです。例えば災害があっても機能が停止してはいけない「止められない建物」が増えているので、通信用電源・通信用建築のマーケットも広がっています。

海野：その影響があるのかもしれませんが、御社ではNTTグループ外の仕事が非常に増えていますね。

筒井：私が社長になる前からNTTグループ内での仕事だけに留まっていたはいけないという危機感は社内にはありました。むしろ私はNTTグループ外の案件で開発した技術をNTTグループに導入する流れを作っていきたいという思いも持っています。グローバルのインフラ系で活躍できる技術、グローバルのデータセンター技術などをNTTグループにフィードバックする。なかなか実現するのは難しいのですが、今後力を入れて取り組んでいきたいテーマです。

海野：しかしそれは名誉が傷ついたみたいなのを思う方はいらっしゃるのでしょうか。

筒井：昔の方は思うかもしれませんが、今のNTTグループはアメリカやヨーロッパの企業を買収してクラウドデータセンターを構築していますから、立派すぎるNTTの技術は時に使いにくい場合があります。高信頼を維持しながらグローバルにも通用する低コストな技術をNTTグループに導入するというのは、大歓迎してくれると思います。



NTTグループの一員として、
御社のシステム面での
安心・安全の実現を
ご支援します

社長対談 ◎ 株式会社NTTファシリティーズ

筒井：2014年に江東区の隅田川沿いに実証実験型オフィス「NTT ファシリティーズ新大橋ビル」を設立しました。今後はここを拠点にさまざまな新技術の実証実験を行なうだけでなく、他社とのコラボレーションにも積極的に取り組んでいきたいですね。これまでは研究施設が各地に分散しており、しかもオフィスビルなどに間借りしていたため、やりたい実験を自由にできないという問題がありました。当社の業務の性質上、空調環境や配線を変えて測定するといった実験も必要です。新しいオフィスによって、ますます新技術の開発が進むと期待しています。

海野：建物自体も「サステナブル建築賞」や「日経ニューオフィス賞」など、栄えある賞をいくつも受賞されています。

筒井：低コストでありながら耐震性や免震性などが評価されたのだと思います。また、自然通風や地中熱の利用、新開発の輻射空調システムの導入などにより普通のビルの40%ほどのエネルギーで稼働できるようにするなど、省エネにも配慮しました。使いやすさも特徴で、内部のレイアウト変更が容易にできる構造になっています。環境にやさしいとうたうからには、エネルギー消費が少ないだけでなく、建物の内装を作り直すときに出る廃材などにも気を配らなければなりません。そういう設計ができていますビルということです。

NTTグループの施設管理で培った技術とノウハウを活用

海野：「効く FM (ファシリティマネジメント)」として FM コンサルティングにも力を入れていらっしゃいます。どのような取り組みをされているのでしょうか。

筒井：土地や建物、設備などの業務用資産を中長期的な視点で適切に管理・活用していく手法が、ファシリティマネジメントです。全国に約1万8000棟あるNTTグループの施設を長年にわたり管理してきた技術、ノウハウを活かし、最適なファシリティのあり方を実現すべく、コンサルティングから監視・オペレーションまで多様なサービスを提供しています。施設を多数保有する銀行など金融機関からの需要が多いですね。

海野：ノウハウとは、具体的にどのようなものなのでしょう。

筒井：一言で説明するのは難しいのですが、日々の点検や維持管理の結果をデータベースに蓄積し、設備の状態を細かくチェックして、空調ならいくつに修理が必要になるか、建物ならどのタイミングで手入れをしなければならないかなどを見きわめるわけです。今後はそうしたFMのノウハウに省エネの観点も導入していこうと思っています。FMと省エネの融合ですね。

海野：FMにはデータベースをはじめとするシステムの構築が不可欠ですが、特に重視されているシステム、あるいはこういうものが絶対必要、といったことはありますか。

筒井：FMはもちろん、財務にしても営業にしても、すべてシステムとデータベースを活用しているので、どれも必要といえます。ただ、電建融合がずいぶん進んでいるとはいえ、独自システムも多く使っていて、事業部間のシステムがつながっていないのです。しかし、統合した大きな単一システムを作るのはコスト面を考えると現実的とはいえません。いずれは、それぞれのシステムを共通のプラットフォームでつなぐ必要はあると思っています。

海野：弊社では2015年に御社のデータセンターとクラウドなどの更改をやらせていただきました。バッチ処理が速くなったなどのご評価もいただいておりますが、ご感想やご要望がございましたらお聞かせください。

筒井：わが社も安心・安全を売っている会社ですので、これからも最新の優れたソフトウェア技術で、システム面での安心・安全を実現していただくことをお願いしたいですね。

海野：ありがとうございます。これからもどうぞよろしくお願いします。

[対談日：2016年4月14日]



CORPORATE PROFILE

名称：株式会社 NTT ファシリティーズ
所在地：東京都港区芝浦 3-4-1 グランパークタワー
設立：1992年12月1日
従業員数：5,500人
事業内容：建築物・電力設備のコンサルティング、
企画、設計、保守、維持管理など

