

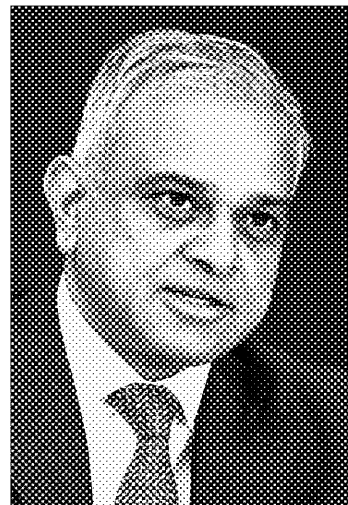
# 日本特化 I T刷新急ぐ

インドITサービス最大手のタタ・コンサルタンシー・サービスズ(TCS)と三菱商事の合弁会社である日本TCS(東京都港区)は、日本企業固有の特徴を踏まえ、ITサービスの提供体制を整え、着実に成長を重ねてきた。2026年度には23年度比約1.8倍の売上高10億(約1600億円)を目指す。サティシュ・ティアガラジャン社長に今後の戦略を聞いた。

―事業環境は。 ―タル基盤を構築する。「コロナ禍以降、サ点在するデータを集約(クラウド)が影響 活用して経営判断を支援し、顧客はデジタル変 援する良質なデータを革(DX)も含め今後 提供する。事業の成功の成長戦略を模索して が伴ってこそDXだ」おり、IT投資が活発 業を展開し、ノウハウ向上に向けたレガシー を蓄積しています。システムの刷新が急務 「日本企業はハイコだ。クラウドなどの技 テクノロジかつ品質へ術で一元化されたデジ の要求が高いため、日

日本TCS社長

## サティシュ・ティアガラジャン氏



本ビジネスのやり方 00人のエンジニアなをしっかり学び、顧客 などが働く。日本拠点ののニーズを捉えてき 約5000人と合わせ た。中でも、日本企業 て1万人体制で事業を 専用のオフショア(海 展開している。今後も 外委託)開発拠点「J JDCは拡大予定。近 DC」が特徴的だ。イ 年は日本でも新卒採用 ンドに9拠点あり、研 を拡大しており、持続 修で基礎的な日本語能 的な組織を作ってい 力を身につけた約500人

# 専用オフショア拠点拡大

―日本の競争と戦う 上での強みは。 ―プロジェクトにあ たる際に、55カ国で事 業を営むTCSの社員 も含めて顧客の業種や 業界、技術領域を熟知 したプロを選び出し、 日本と海外の混成チー ムを編成する「ハイブ リッドモデル」が強み。 日本企業に特化したI Tサービスの提供メソ ッドも確立してきた。 世界のどこでも均一な サービスを提供でき る。グローバル展開を 目指す顧客を支える」

―AI・クラウドに 関する事業部横断型の 専門組織「AI セン ター・オブ・エクセレ ンス(COE)」に期 待することは。 ―客と共に考えたい」

「AIは当社のビジ ネスモデルの変革や生 産性向上、顧客のビジ ネスへの適用の観点で 非常に重要だ。AI技 術は毎日進化する。技 術を検証し、顧客にいかに還元できるかを顧 客と共に考えたい」

### インドの技術力で製造業DX

日本TCSは大手自動車メー カーと車載用ソフトウェアを開 発するなど製造業向けの事業に も強みを持つ。人手不足に悩む 顧客はスマートファクトリーを 目指す場合も多いという。完全 に自動化されて無人の工場は究 極だが「世界と戦う上でスピードと品質を 保ちつつ製造することは重要」(サティシ ュ社長)。高度IT人材を多数擁するイン ドの技術力に期待がかかる。(熊川京花)

### 記者の目

日本TCSは大手自動車メー カーと車載用ソフトウェアを開 発するなど製造業向けの事業に も強みを持つ。人手不足に悩む 顧客はスマートファクトリーを 目指す場合も多いという。完全 に自動化されて無人の工場は究 極だが「世界と戦う上でスピードと品質を 保ちつつ製造することは重要」(サティシ ュ社長)。高度IT人材を多数擁するイン ドの技術力に期待がかかる。(熊川京花)