

インタビュー②

金融機関の内部管理支援と顧客支援の 2つの領域でのソリューション提供に注力

金融機関が新しい金融サービス構築に向けた戦略的IT投資を積極的に進めるなか、NTTデータの資金証券・リスク管理分野における各種ソリューションが注目を集めている。導入が加速する金融機関向けソリューションについて、柳圭一郎資金証券BU長にうかがった。

新しい金融サービスの創出に向けた戦略的IT投資が加速

—はじめに、資金証券ビジネスユニット（BU）の主要ミッションと、市場動向を含めたビジネスの状況からお聞かせください。

柳 私ども金融ビジネス事業本部の資金証券BUは、大きく2つのミッションがあります。一つは、証券会社様、信託銀行様に対する様々なシステムの提供であり、もう一つはメガバンク・地域金融機関様やクレジット会社様、リース会社様等に対して、当BUが持つ経営管理やリスク管理等の専門ノウハウを活用したソリューションを展開することです。

市場動向ですが、経営環境が回復基調に転じたのに伴い、信託銀行様を始め各金融機関様は自社の優位性を発揮するため、新しい金融サービスを創出するための戦略的投資を大きく拡大してきています。

また、証券業界では株価の堅調さに加え、2009年（平成21年）1月の株券の電子化をトリガーに、IT投資の拡大が始まっています。

しかしながら、各金融機関様はここ10年間位、IT投資を圧縮されて

いたため、要件定義を行うような人材が不足しており、私どものようなSIerに対し、より上流の工程からの開発参画を期待されています。

当社は証券信託分野のパッケージを多くの金融機関様にご提供するなどしてこの分野のSE育成を図ってきたため上流工程に対応できるSEは少なくありませんが、業界全体で著しくSEが不足しており、次第にSEの確保が厳しくなっています。

—もう一つの事業の柱である、ソリューション（商品）提供型ビジネスについてはいかがですか。

柳 金融工学が発達したため、様々な金融商品を作ることが可能になりましたが、このような金融新商品は経営点観点から、どのようなリスクテイクをしているのかが判りにくいものが少なくありません。そこで、金融機関様の経営管理やリスク管理を支援するソリューションに対するニーズが増大しております。私どもが提供する当該分野向け商品もかなりの勢いで売上が拡大しています。また金融機関様の経営が健全かどうかを示す「自己資本比率」を算出する国際ルールである「バーゼル



(株)NTTデータ
金融ビジネス事業本部
資金証券ビジネスユニット長
柳 圭一郎氏

II]がこの傾向を後押ししています。「バーゼルII」では金融機関様のリスクコントロール強化への取組みが必須要件となっており、例えば、私どものバーゼルII対応の経営管理ソリューションは、すでに38金融機関様への導入実績を有しています。

MAAとサービス向上を支援するソリューションの展開に注力

—そういった状況を踏まえ、現在どのような点に注力し、ビジネスを展開されていますか。

柳 経営管理ソリューションを導入して「分析」をしたお客様は、「バーゼルⅡ」で一番スポットの当たっている信用リスクの計量化だけでは経営管理として不十分で、様々な債券やオフバランス商品などの市場リスクの管理が非常に重要だと認識をされると思いますが、これらが紙やEXCELで管理されている状態ではリスク管理をすることは困難ですので「管理」のシステムを求められる傾向があります。また、「管理」し「分析」をすれば経営リスクを低減するために、資産の流動化・分離を図ったり、融資の適正化を図ったり、他金融機関様と資産負債を交換したりするなどの「行動」を所望されます。一つの商品提供を契機に「管理」「分析」「行動」というサイクル、これを当社ではMAA (Management - Analysis - Action) サイクルと言いますが、このサイクルで次のビジネスにつながるというケースが多くなっており、このサイクルを循環していくような取組みに注力しています。

—— MAA サイクル以外での取組みはいかがですか。

柳 証券会社様、信託銀行様の個別SIに力を入れていくことはもちろんですが、他には金融機関様のお客様（お取引先）に対するサービス向上のためのソリューションを展開しています。この分野は、特に地域金融機関様やチャレンジングに新たなビジネス開拓を目指す金融機関様にとっては、大事な領域であると捉

えており、注力しています。例えば、地域の企業が中国を始めとする海外企業と取引するケースが急速に拡大しており、私どもが提供する金融機関様とお取引先を繋ぐプラットフォームである外為関連のASPサービス

も50行近いお客様にご利用いただき、導入の順番待ちをさせていただいているほど好評です。

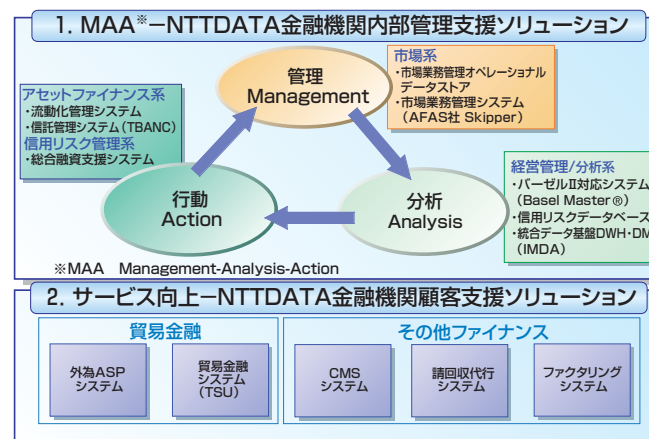
信頼感と実際の業務ノウハウに基づくソリューション展開が強み

——業界のポジション的には、どういった位置にあるとお考えですか。

柳 従来は、NTTデータは勘定系は非常に強いという評価が一般的でした。ところがここ数年間で市場での評価は大きく変わってきており、周辺の経営管理や情報系といった分野における私どもの取組みに対する評価が高まっていると思います。例えば、市場系業務については地域金融機関様ではNTTデータはトップブランドの一つとして認識されていると思います。

——他のSIerと比べ、どのような点に強みがあるとお考えですか。

柳 明確に言えるのは、バンキング業務に加え、資金証券・リスク管理分野の細かいアプリケーションのレベルまで精通した要員を数多く抱



資金証券・リスク管理分野におけるNTTデータの取組み

えているという点です。信頼感と同時に、実際の業務ノウハウに裏付けされたソリューションを展開できるという点が大きな強みだと考えています。こういった強みを活かし、パッケージ化を含めいかにお客様のニーズに対応した付加価値商品を迅速かつ安価に提供できるかがビジネス拡大の鍵になると思います。

新商品の拡充で対前年比10%増のビジネス拡大を目指す

——最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

柳 企画型商品の提供で、従来の証券会社様や信託銀行様以外のお客様とのパイプができましたので、新商品の追加を含めた商品拡充に積極的に取り組んでいきたいと考えています。2006年度は、受注ベースで対前年比30%増を見込んでいます。2007年度は、ここまではいかないまでも少なくとも対前年比10%増はクリアしたいと考えています。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)