

インタビュー

共同化や、真摯で確実に作り上げる 構築実績を活かし、 ビジネスの拡大を目指す

クレジットカード会社やリース会社の基幹系システムの構築とその周辺システムを提供するNTTデータのクレジット・リースビジネスユニット (BU)。本年6月よりクレジット・リースBUを率いている釘宮英治BU長に、最近のビジネスの状況をうかがった。

マーケットの変化に対応した 新規ビジネスの創出に注力

——周辺環境を含めた最近のクレジット・リースビジネスを取り巻く状況からお聞かせください。

釘宮 クレジット分野においては、貸金業法規制の強化や総量規制対応等の法制度改革、新規参入や顧客ニーズの多様化といったマーケットの変化に伴い、統合・共同化によるシステムコストの低減化、顧客囲い込みの強化、流通・通信・交通の3通分野からの金融サービスへの参入が大きなトレンドとなっています。また、リース分野においても、リース会計基準の見直し（オンバランス化）に伴う業界再編、ファクタリング等リース以外の周辺系の金融サービスへの取り組み強化を背景に、システムコストの低減化、パッケージ等によるリース以外のビジネスへの迅速なキャッチアップ、インターネットの活用による新サービスの展開などがトレンドとなっています。私どもは、こういったお客様のニーズに対応したシステムの構築やサービス提供など、新規ビジネスの創出に注力しています。

クレジット分野は統合・共同化、 小額決済、新規参入対応が鍵

——新規ビジネスの創出という観点で、クレジット分野における最近の取り組みをお聞かせください。

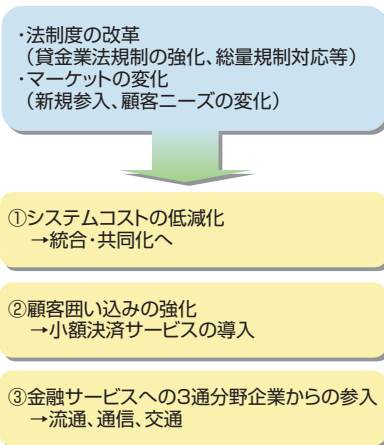
釘宮 一つには、銀行系・信販系のプレイヤーを中心にシステムの統合・共同化の動きが加速しています。このような動きに対応すべく、私どもは各カード会社の外部ネットワーク接続システム（FEP；Front End Processor）を共同化した



(株)NTTデータ
金融ビジネス事業本部
クレジット・リースビジネスユニット長
釘宮 英治氏

「MEGA；Multi-network Exchange Gateway for Authorization」を提供しているほか、共同オーソリシステムについても本年12月完成を目前に現在構築中です。この共同FEPと共同オーソリにつきましてはオールジャパン的なお客様のご参加を目指したいと考えています。また、

【クレジット分野のトレンド】



【新規ビジネスの創出】



図1 クレジット分野におけるビジネス状況

業界各グループの基幹共同システムの構築に積極的に参画していきたいと考えています。

2つ目は、小額決済インフラの分野です。NTTドコモ様のケータイクレジットサービス「DCMX[®]」を支える基盤システム「CREMO」を構築したほか、イオングループ様の電子マネー「WAON」の基幹システムも構築しました。電子マネーやモバイルクレジットを契機とした新規ビジネスの創出には今後も注力していきたいと考えています。

3つ目は、民営化する郵貯銀行によるクレジット事業参画に対して、システム対応を図りたいと考えています。

——イオン電子マネーは、非常に短期間で開発されたそうですね。

釘宮 昨年10月くらいにお話をいただき、今年の4月27日のサービス開始ですから、驚異的ですね。WAONチャージャー、WAONステーション、共用リーダー/ライタといった利用端末の開発には特に苦労しました。イオンクレジット様とは次期加盟店システムも現在構築中で、オフショア開発により実現しようとしています。この加盟店システムへの取組み姿勢がNTTデータに対する信頼感となって、イオン電子マネーの受注につながったと思っています。

リース分野は資産管理パッケージや金融パッケージ拡販に注力

——リース分野における最近の取組みについてはいかがですか。

釘宮 大きく4つの取組みがあげられます。1つは、NTTデータファイナ

【リース分野のトレンド】

・リース会計の見直しを見据えた業界再編の動きが活発化
・リース以外の周辺系(ファクタリング等)への取り組み強化

①システムコストの低減化
→統合・共同化の方向が具体化

②リース以外のビジネスの拡大
→パッケージ等による早期導入が必須

③インターネットの活用による新サービスの展開
→照会から決済等への拡充

【新規ビジネスの創出】

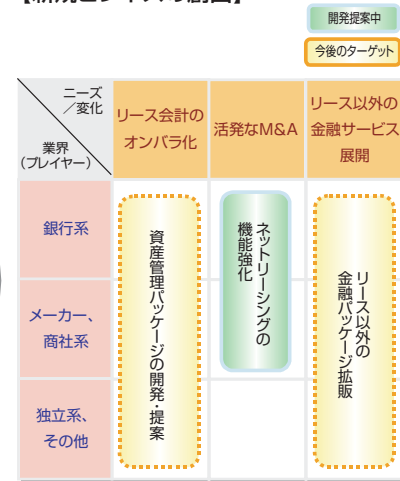


図2 リース分野におけるビジネス状況

ンス・ソリューション社での受注獲得・ノウハウの横展開があげられます。2つ目は、リース会計の見直しに伴う業界再編の動きを受け、共同化の提案や、オンバランス化に対応した資産管理パッケージの開発・提案に取り組んでいます。3つ目は、ネットリーシングについて、Webでの照会だけでなく取引業務の取り込み等の機能強化を図り、利用の拡大を目指しています。4つ目は、リース以外への金融サービス展開の動きに対応して、一括決済、ファクタリング、住宅ローンなど、決済ソリューション事業本部のeBビジネスユニットと連携しながらリース以外の金融パッケージの拡販に注力しています。

求心力の向上と子会社の活性化に注力し、ビジネス拡大を目指す

——新BU長として、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

釘宮 これまで私どもは、全方的な

ビジネスではなく、ある程度重点分野を絞って、共同化や、お客様の要件を満たすシステムを真摯に確実に作り上げるという構築実績を活かしたビジネスを展開してきました。今後もこのスタンスは変わりません。クレジット・リース分野のビジネスは、まだまだ大きく育てているとはいえません。今は、数年後に大きく飛躍するための助走期間と捉えています。今年度は特に、CREMOに代表されるように最近他事業本部との連携ビジネスが増加してきたことから、社内でのコミュニケーションをしっかりと行いながら求心力を高めていきたいと考えています。また、グループ戦略も重要だと捉えており、クレジットカード業務のアウトソーシング会社である日本カードプロセッシング(NICAP)と、NTTデータファイナンス・ソリューションの活性化を図り、ビジネスを拡大していき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)