

## インタビュー

## 既存領域の堅持に加え、 ビジネス領域のさらなる 拡大・強化に注力

公共分野において多様な価値を提供し続けるNTTデータの第一公共システム事業本部。既存ビジネス領域の堅持に加え、自治体ビジネスや既存領域からの幅出しなど、さらなるビジネス領域の拡大・強化に向けた最近の取組みについて、佐々木康志執行役員・第一公共システム事業本部長にうかがった。

### 公共分野の高付加価値システム を適正価格で提供

——昨年7月のカンパニー制への移行に伴い、「パブリック&フィナンシャル(P&F)カンパニー」に属することとなりましたが、改めて第一公共システム事業本部の主要ミッション及び事業環境からお聞かせください。

**佐々木** 私ども第一公共システム事業本部は、中央府省や自治体など公共領域でのビジネスを展開していますが、基本はおお客様の満足度をどれだけ高められる形でシステムを提供できるかに尽きます。そのために、我々は日夜努力しています。公共分野において、いかに優れた高付加価値なシステムやITサービスを適正な価格で提供するかというのが私どもの主要ミッションです。組織的には、3つの公共分野の事業本部と4つの金融分野の事業本部からなるP&Fカンパニーに属しており、行政、医療、金融、決済といった社会的な基盤を担う事業グループということで、シナジーを発揮できるのではないかと考えています。従来から

政府系及び自治体系の決済システムは、金融の決済機能と連動することから、本部間で連携して取り組んできましたが、1つのカンパニーに属したことで、将来を展望したより一層緊密な連携が可能になりました。

事業を取り巻く環境に関しては、大きく2つの側面があります。1つは、一昨年のリーマンショックに端を発した世界的な景気の低迷です。これに伴う法人税収入の減少により、財政運営上の財源が非常に厳しくなっています。また、2つ目は政権交代による影響です。例えば、2009年度補正予算の見直しや事業仕分けという形で、当初我々が想定していた案件が動かないという状況があげられます。一方で、新政権発足に伴い、新たな政策実現に向けた提案の機会も出てきていることから、私どもも知恵を駆使して貢献できるように努力しているところです。

### 共通番号やクラウドなど、 新政策によるビジネスチャンスも

——新政権の情報通信政策で、貴社に影響を及ぼす施策としてはどのようなものがありますか。



(株)NTTデータ 執行役員  
パブリック&フィナンシャルカンパニー  
第一公共システム事業本部長  
佐々木 康志氏

**佐々木** まず1つは、「共通番号」の導入があげられます。社会福祉関係と、適正な所得の把握という観点での納税者番号を共通番号化する施策は、非常に効率的な政府・自治体の行政サービスが実現できるでしょうし、私どもの事業にも大きな影響を及ぼすと捉えています。また、技術的な要素でいうと、昨今注目を集めているクラウドがあげられます。クラウドコンピューティング技術を活用した電子行政クラウド「霞ヶ関クラウド」の推進、自治体におけるクラウドサービス「自治体クラウド」の普及促進ということで、前政権の施策を引き継ぐ形で、次世代のクラウドサービス「スマートクラウド」の実現に向けた具体的な検討が行われています。すでに、自治体クラウドについては実証実験のフェーズに入っています。クラウドコンピューティングサービスというICT業界の大きなトレンドに対し、政府・自治

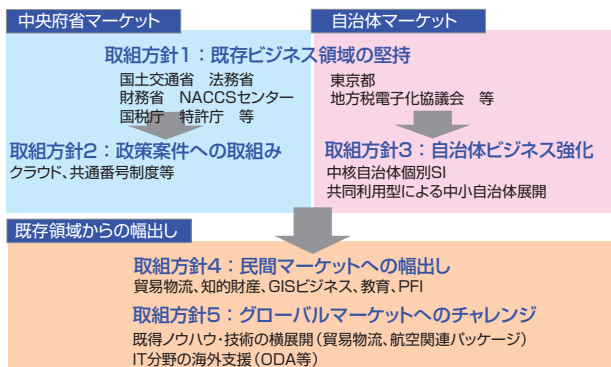


図1 ビジネス領域拡大・強化の方向性

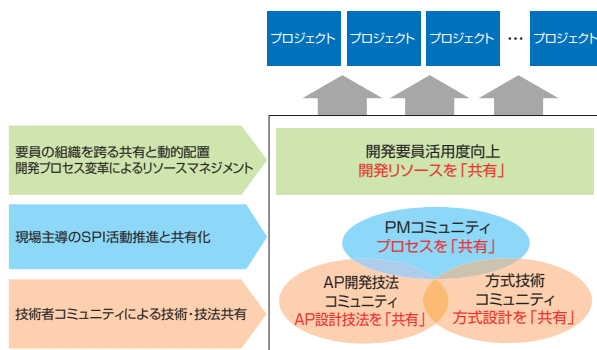


図2 「共有」によりプロジェクトをサポート

体が積極的に対応しつつあるという意味で、我々としても非常に嬉しく思っています。

### ビジネス領域の拡大・強化に向けた取組みを加速

——今年度の事業方針のポイントをお聞かせください。

**佐々木** 具体的な取組みとして、今年度は5つの方針を掲げています。第1は既存ビジネスの堅持です。これまで提供してきたシステムは、お客様のニーズによって機能追加やシステム更改が必要になります。そういったビジネスを確実に受注していく。第2は、前述したクラウドや共通番号制度、さらには歳入庁構想など、新しい政策案件に関する先駆的な提案活動の推進と受注獲得に向けた取組みです。さらに、これから伸ばしていかなければならない領域として、第3の取組みである自治体ビジネスの強化があげられます。例えば、中小自治体様に向けた私どものオープンクラウド技術を活用したクラウドサービスの普及促進や、中核自治体様の個別SIビジネスの拡大に向け積極的に取り組んでいきたい

と考えています。第4、第5の取組みとしては、既存のビジネス領域で培った業務ノウハウや技術を民間マーケットやグローバルマーケットに幅出しして展開することによって、ビジネス領域の拡大を図っていきたいと考えています。

——既存領域の幅出しとして、どのようなことがあげられますか。

**佐々木** 具体的には後続の各論の頁でご紹介しますが、民間マーケットへの幅出しについては、複数貿易手続きシステムの構築による業務知識を活かした安全保障貿易管理支援ソリューション「STC Manager」や、電子申告対応の会計事務所向け「達人シリーズ」さらには知的財産や本人確認BPOサービスなどが挙げられます。また、NTTデータグループは「Global IT Innovator」をグループビジョンとして掲げていることから、グローバルマーケットにおいても積極的にチャレンジしていきたいと考えています。具体的には、航空関係のパッケージ「PANADES」の海外展開や、IT分野の海外支援（ODA等）に積極的に取り組んでいきたいと考えています。ただし、ビジネス領域

の拡大については、あくまで官民連携の延長線上で領域拡大することを基本ポリシーとしています。

### CS向上に向けプロジェクトを支援する仕組み作りに注力

——最後に今後の抱負をお聞かせください。

**佐々木** 冒頭お話ししたように私どもの主要ミッションは、いかにお客様に満足していただけるシステムを提供するか。現在、お客様満足度（CS）向上に向け、プロジェクトを支援する仕組み作りに注力しています。具体的には、NTTデータが開発したモデル指向のソフトウェア開発自動化技術「FLEXITE（フレキシサイト）」を折り込みながら、開発リソース、アプリケーション開発技法、方式設計、開発プロセスなどの「共有」により、個々のプロジェクトをサポートする仕組みです。こういった仕組みに加え、PMとオープン系の方式技術者、APA（アプリケーションアーキテクチャ）技術者の育成にも注力しています。

——本日は有り難うございました。

（聞き手・構成：編集長 河西義人）