特集
NTTデータ
金融ITサービス事業部の取組みとグループ会社連携

インタビュー

事業部とグループ会社の一体経営で、利益重視の事業拡大を目指す

メガバンク、証券会社、信託銀行、政府系金融機関に加え証券取引所や証券決済インフラを担う組織まで、幅広い顧客層とサービス領域を持つNTTデータの金融ITサービス事業部。NTTデータの金融分野における成長エンジンとして、SIビジネスとソリューションビジネスのバランスをとりながら事業拡大を目指した取組みについて、土橋謙事業部長にうかがった。

㈱NTTデータ　第一金融事業本部
金融ITサービス事業部
事業部長　土橋 謙氏

幅広い事業ドメインのビジネスを担う金融分野の成長エンジン

――はじめに、金融ITサービス事業部（以下、金融ITS）の主要ミッションからお聞かせください。

土橋　私ども金融ITSの主な役割は大きく2つあります。１つは、メガバンクや証券会社、信託銀行、政府系金融機関、本年７月より新たに加わった取引所・証券決済インフラ系など、私どもがアカウントしているお客様へのサービス提供です。もう1つは金融の情報系・経営管理系のソリューションや市場系・証券系のパッケージ・サービスを日本の幅広い金融機関に提供することと、外為業務ASPなどのインターネットバンキングサービスの提供です。また、中国を中心とした海外市場に向け、NTTデータおよびNTTデータグループのソリューションをローカライズして提供することも私どもの重要なミッションです。NTTデータの金融分野の成長エンジンとして、幅広い事業ドメインのビジネスを担っています。

――事業ドメインも拡がった・・・・。

土橋　冒頭述べたように、東証様や日本国債清算機関（JGBCC）様、証券保管振替機構（ほふり）様など、新たに取引所・証券・決済インフラ系のお客様をアカウントすることになりました。それに合わせて、金融ITS関連のグループ会社も、新たにグループ入りした日本電子計算（以下、JIP）とNTTデータ・フィナンシャル・ソリューションズを加え5社になり、グループ会社を合わせ約2,000人弱の体制で、金融ITSとのグループ経営、一体型管理を目指しています。今年度は、金融ITS事業部のグループ経営元年として、グループ相互のソリューション交換やクロスセルを効率的に行いながらグループトータルでの底上げ、売上拡大と利益向上を目指しています。

1	担当顧客とのリレーション強化	・担当するお客様とのリレーションを更に深耕し、様々なニーズをプロアクティブに掘り起こす。（大規模SI案件の獲得）
2	サービス・ソリューションの進化	・世の中を先読みし、価格だけでなく当社独自の価値の効果的な訴求。 ・規模・業態の異なるお客様をつないで、新たな価値の創造。
3	グローバル展開	・グローバル展開するお客様に、当社のグローバルリソースの活用提案。

図１　金融ITサービス事業部の３つの方針

――事業の状況はいかがですか。

土橋　一言でいいますと非常に厳しい状況です。しかし中長期的には、新たな制度対応などを含めビジネスチャンスは沢山あると思っています。今年は足下を固め直し、次の飛躍に向けて、グループを一体型にして効率的な運営を行いながら市場に出ていく準備を整え、来年以降大きく飛躍したいと考えています。

今年度、３つの重点施策を展開

――グループ経営元年の今年度は、どのような重点施策を展開していますか。

土橋　今年度は、全社の中期経営目標でもある利益重視の事業展開に注力しています。そのための具体的な方針とし

て、３つの重点施策を展開しています（図１参照）。個別SIの量の拡大に加え、グループ会社のソリューションを含めある程度商品が揃ってきましたので、サービス・ソリューションビジネスを積極的に展開することによって、利益を拡大させたいと思っています。そのためには、グループのソリューションを金融ITS一ヶ所で扱えるような効率的な営業体制の確立も必要ですし、複数ソリューションの組み合わせを含め、世の中を先読みした次世代のソリューションを開拓していくことが重要です。

また、グローバル展開にも注力します。日本市場だけでなく中国、アジア、さらには米国など、海外でも売れる商品ラインナップが揃ってきましたので、海外のグループ会社との連携も視野に積極的に取り組みたいと思っています。それと、グローバル展開を加速するお客様のパートナーとしてNTTデータグループのグローバルリソースの活用を積極的に提案し、海外グループ会社と連携しつつしっかりとサポートしていきたいと思っています。

――グローバル展開可能な商品としてどんなものがありますか。

土橋　リスク管理関係のパッケージなどは、既に中国向けにローカライズして展開しつつあります。また、NTTデータエービックやエックスネット、NTTデータ・フィナンシャル・ソリューションズが持つ市場取引のサポートソリューションは、日本独自の業務分野ではないので、海外でも十分通用すると思っています。中国、アジアが中心ですが、南米やイタリア、スペインなどでもチャンスがあると思います。

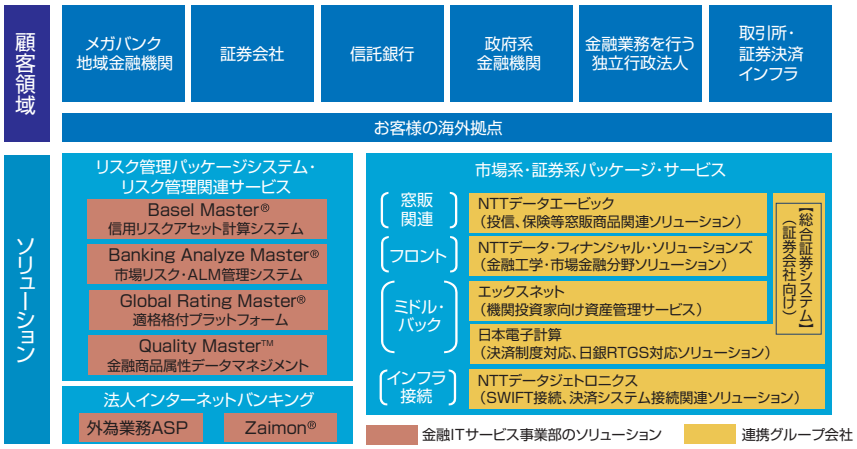

図２　顧客領域とソリューションラインナップ

――取引所・証券決済インフラ系では、どのような点に注力されていますか。

土橋　やはり、証券決済改革などのイベントに関連し、個社別対応も含め、証券決済分野で非常に強いノウハウとSE集団を持つJIP社とのシナジーが活かせると思っています。現在、金融ITSとJIP社とのシナジーを1日も早く出せるように、取り組んでいます。

グループ一体経営で、３年間で事業規模30％拡大を目指す

――最後に事業目標を含めビジネスの抱負をお聞かせください。

土橋　前述したように、ソリューションのラインナップも整ってきました。売上のボリュームを稼ぐSIビジネスと、利益を追求するソリューションビジネスというポートフォリオが明確になりましたので、両方のバランスを上手く取りながら全体的に成長させることよって、金融ITS単体で、今後３年間で30％の事業拡大を図っていきたいと考えています。そのためのグループ一体経営に向け、機動的な営業体制の確立、お客様やグループ会社との人事交流を活発化することによって情報を人で繋ぐことに注力するとともに、グループ会社とのステアリングコミッティを月１回開催して課題解決を図っています。

NTTデータグループの中期経営目標である利益の絶対額を上げるためには、売上規模は小さくても利益額の高いビジネスを創出すると同時に、オフショアの活用によるコスト削減や開発自動化ツールの積極的な活用による生産性向上など、様々なチャレンジをしながら利益の絶対額を上げることに取り組んでいます。また、オフショアでのプログラミング研修や逆ブリッジSEとしての派遣など、事業部独自の人材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）