

インタビュー

基幹系・ソリューション・ 社会インフラの3本柱で、 事業拡大を目指す

地方銀行を中心とした基幹系ビジネスの拡大および国内デファクトのバンキングアプリケーションである「BeSTA」を核にしたソリューションの幅出しに加え、社会インフラ系サービスに注力するNTTデータの第二金融事業本部。最近の取組みを本部長の植木英次執行役員にうかがった。

注目を集める「BeSTAcloud」

—はじめに、最近のビジネスの状況からお聞かせください。

植木 私ども第二金融事業本部は、地方銀行（以下、地銀）を中心に、NTTデータの標準バンキングアプリケーション「BeSTA」を武器に事業を展開してきました。お陰様でBeSTAは、地銀業界ではNo.1のシェアを誇っています。2004年1月より事業の核として、BeSTAを採用した「地銀共同センター」を提供・安定運用し、参加行も国内最大となっていますが、先進的なパッケージであるBeSTAを個別に利用したいというお客様のニーズを踏まえ昨年10月、お客様ごとに個別にサービス提供を行う「BeSTAcloud」という新たなスキームを発表したところ、地銀以外の金融機関を含め非常に大きな反響がありました。

—BeSTAcloudの詳細は、各論頁でご紹介しますが、サービスのコンセプトをお聞かせください。

植木 BeSTAcloudは、金融機関ご

と個別にBeSTAを提供しますが、ハードウェア資源等は共同でシェアするという新たなスキームによる個別金融機関向けサービスです。これにより、利用される金融機関ごとの独自性とコスト効率化を同時に実現することが可能となります。このBeSTAcloudを立ち上げたことで、地銀以外の様々な金融機関のコアバンキング（基幹）系ビジネスの展開が可能になりました。1stユーザーは、フィデアホールディングス様です。フィデアホールディングス様の傘下の荘内銀行様は、これまでは当社の地銀共同センターをご利用いただいておりましたが、北都銀行様も含めたフィデアグループ様経営統合を踏まえて、システムの独自性と経営の柔軟性を確保・追及することが可能な基幹系サービスとしてBeSTAcloudをご提案し、採用していただきました。

基幹系、ソリューション、 社会インフラの3つを柱に事業展開

—今年度の事業施策をお聞かせください。



(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
第二金融事業本部長
植木 英次氏

植木 3つの柱からなる事業の展開に注力しています。1つは、基幹系ビジネスの拡大です。2つ目の柱は、基幹系ユーザーに対して、ソリューションの幅出しを行う。そして、拡大したソリューションを基幹系ユーザー以外のお客様に展開する。3つ目の柱は、社会インフラ系サービスです。基幹系ビジネスは、前述したようにBeSTAcloudによって、地銀以外のお客様向けのビジネスの可能性が見え始めました。同様に、ソリューションの強化・拡大を図っていきたく考えています。その好例として、各論でもご紹介する「共同MCIF」があげられます。これは、個人リテール分野でのMCIF（マーケティング用の顧客情報データベース）を活用するもので、利用行の持つデータを収集・加工し、マーケティング用データベースとして蓄積したり、分析したりできるシステムを共同で運営することにより、システムコストの大幅な削減と、営業ノウ

ハウやデータ活用技術の共有に伴う高度な分析環境を実現できるという特長があります。

——ソリューションの幅出しという観点で、共同MCIF以外に取り組まれていることは……。

植木 地銀共同センターでは、勘定系システム業務の枠にとらわれず、IB（インターネットバンキング）業務機能の拡張、情報系統合データベースの構築、これを踏まえた融資統合管理システムやその他営業支援・経営管理系サブシステム群との連携・融合など、BeSTAと新和性の高いソリューションセットを用意し、共同化システム範囲のますますの拡大・拡充の実現に取り組んでいます。地銀共同センターの稼働行は、本年5月の鳥取銀行様のサービス提供開始により、13銀行に拡大しています。

——社会インフラ系サービスとして、具体的にどんな取り組みを行っていますか。

植木 長年EB（エレクトロニックバンキング）ソリューションを展開してきた実績・ノウハウを利用した決済系サービスがあげられます。本年7月より、共同利用型の法人向けIBサービス「AnserBizSOL」を提供開始しました。また来年には、次世代個人向けIBサービス「AnserParaSOL」を提供開始します。それから、電子債権の記録機関「全銀電子債権ネットワーク（でんさいネット）」の中継サービスとして提供する「電子記録債権中継センター（DENTRANS）」があります。

NTTデータが提供するCCB^(*)は、ITの枠を超えた銀行間のコミュニティを形成する世界で唯一の共同センター方式である。

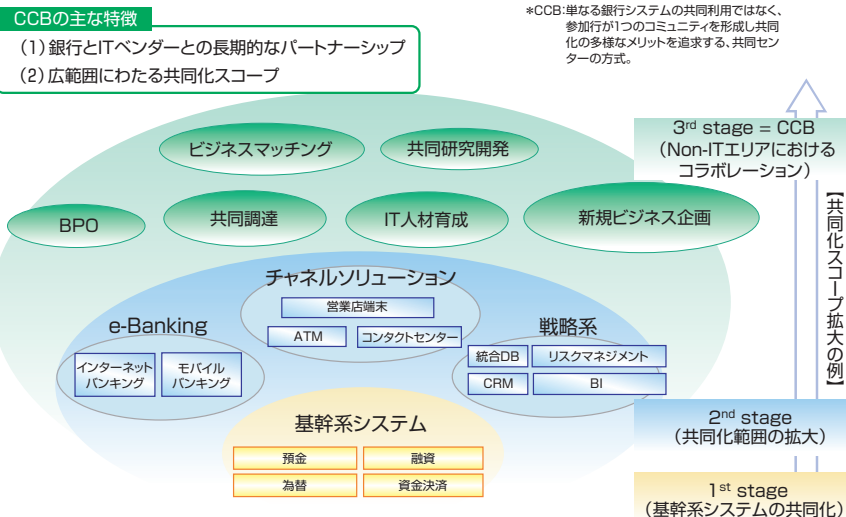


図1 NTTデータが提供する「コミュニティクラウドバンキング (CCB)」とは？

システムの共同利用にとどまらないコミュニティクラウドを指向

——中期経営計画との関連ではどんな取り組みを行っていますか。

植木 中期経営計画の重要なポイントとして、リマーケティング、グローバル、生産性向上の3つがあげられますが、リマーケティングという観点では、前述したように地銀中心のビジネスから金融機関全体へのBeSTAの適用に向けた取り組みを加速しています。その先には、共同センターの海外展開を視野に入れています。海外に向けては、図1に示すように「コミュニティクラウドバンキング (CCB)」という、ITの枠を超えた銀行間のコミュニティを形成する共同センター構想を描いています。現在、フィージビリティスタディを実施している段階です。また、生産性の向上については、これまで同様にソフトウェア開発の自動化を

含め積極的に取り組んでいます。

——最後に今年度の抱負をお聞かせください。

植木 基幹系のシェアという面では、ターゲット領域が地銀から全金融機関に変わりましたので、新たな目標の設定を行う必要があると思っています。バンキングの基幹系で、地銀以外のお客様、海外のお客様を獲得し、それらのお客様にソリューションを拡大する。また、社会インフラ系のサービスにも注力していきます。DENTRANSなどは、金融機関向けのサービスですが、その先には何百万という企業のお客様がいますので、企業様向けの新たな付加価値サービスの提供も可能になります。銀行の先のお客様に対する新たなサービスの創出が今後の課題です。

——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)