



(株)NTTデータ 執行役員
リージョナルバンキングシステム事業本部長
西田 公一氏

攻めと守りの経営の2極化に対応した最適なサービスの提供を指向

—はじめに、地方銀行向けビジネスを取り巻く外部環境からお聞かせください。
西田 この2年間で、金融機関を取り巻く環境は、行政・技術・経済の3つの観点で大きく変化しています。行政面では金融商品取引法の施行や保険窓販の全面解禁、ゆうちょ銀行の発足など、技術的には電子マネーの普及やNGNを含めたネットワークインフラの進化など、また経済面ではサブプライムローン問題を端緒とする景気動向の悪化などがあげられます。このような外部環境の変化を踏まえ、地方銀行は積極的に攻めの経営を行うところと、守りの経営を重視するところとの2極化が鮮明になってきました。特に攻めの経営を行う地方銀行では、県域を越えた広域化を加速しています。いずれにしても、メガバンクの攻勢やゆうちょ銀行の進出により商品・サービス等、地域での生き残りをかけた競争が激化することが予想されます。これ

インタビュー

地銀ビジネスは、第二幕へ
共同センターを核に新たな価値創造を目指す

金融機関を取り巻く環境が大きく変化するなか、NTTデータの次世代標準バンキングアプリケーション「BeSTA」の採用が拡大している。BeSTAは、「地銀共同センター（13行）」、横浜ほくほくの「3行共同利用システム（3行）」に加え、STAR-ACEセンターの「次期共同センター（6行）」の計22行へ拡大している。BeSTAブランドのシェア拡大を武器に、新たな価値の創造を目指すNTTデータの地銀戦略を、西田公一執行役員・リージョナルバンキングシステム事業本部長にうかがった。

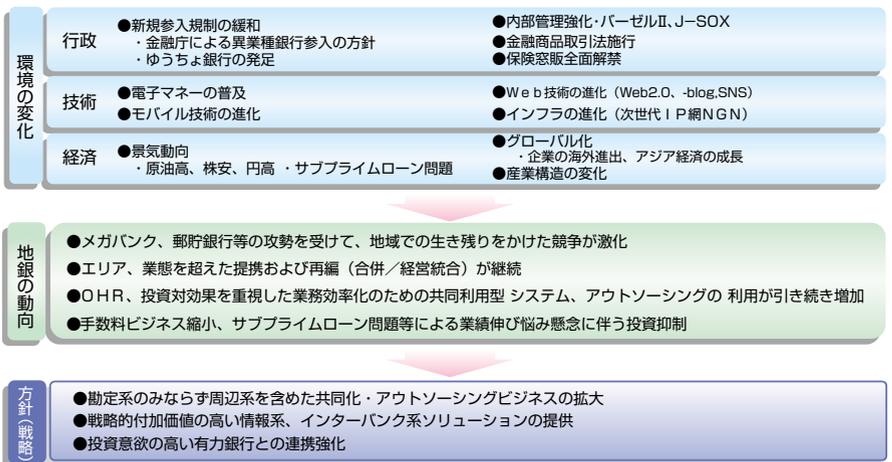


図1 ビジネスを取り巻く外部環境の変化

に伴い地方銀行は、銀行間での連携が強化されるとともに、業界における再編等が加速すると捉えています。

—そのような状況下、ビジネス戦略的にはどのような点に注力されていますか。

西田 攻めの経営と守りの経営の両方の地方銀行に対して、それぞれ最適なサービスを提供することに注力しています。その核となるのが共同センターです。私どもの共同センターを核としたビジネスは、競争優位性を担保していくための様々な付加価値を提供していく第二幕に入ったと考えており、勘定系のみならず周辺系を含めた共同化やアウトソーシングビジネスの拡大に

向け積極的に取り組んでいます。その際に重要となるのが、営業店や顧客の目線からみた必要なサービスをタイムリーに提供していくことです。

—具体的なソリューションの見通しは、どのようなものがありますか。

西田 今までに、勘定系、外接系、国際系、取引履歴システムに加え、融資統合管理システムの共同化を実施してきました。現在は、インターネットバンキング系ソリューション、チャネル系ソリューション、情報系ソリューションの拡充について開発、検討を進めています。将来的には、銀行個別システムのアウトソーシングや、BPO (ビジネスプロセスアウ

トソーシング) などにも対応していきたいと考えています。

BeSTA 採用行が 22 行に拡大

——地方銀行におけるシステムの共同化が進む中、次世代標準バンキングアプリケーション・パッケージ「BeSTA」の採用行が順調に拡大しているようですね。

西田 BeSTAは、本年4月に足利銀行の参加が決定した「地銀共同センター(13行)」、横浜銀行・ほくほくフィナンシャルグループの「3行共同利用システム(3行)」、本年3月に新共同センターの構築に合意したSTAR-ACEの「次期共同センター(6行)」の計22行へと拡大しています。また、(株)日立製作所が運営する共同センター「NEXTBASE」にもBeSTAを提供しています。

——BeSTAが評価されたポイントはどこにあるとお考えですか。

西田 評価された主なポイントは5つあると考えています。

第一は、「“コスト削減”に関して、お客様の期待に応えることができたこと」です。次に、地銀共同センターでは4年以上に渡る“安定運用”の実績があります。社会インフラといえる銀行の基幹システムにおいて、大きなポイントとなっています。3つ目は、「継続的に魅力ある新規機能の開発を実施していること」が挙げられます。柔軟性を持って、迅速に新機能の開発を継続していくことは共同センター参加の大きなメリットとなります。4つ目は、「数多くの大規模移行を確実、安全かつ効率的に実施してきたことによる豊富な移行ノウハウ」が評価されています。お客様が当社のセンター

地銀共同センター (BeSTA)

- ・13行が参加表明
- ・6行が稼働中

3行共同利用システム (BeSTA)

- ・横浜銀行とほくほくフィナンシャルグループの3行
- ・BeSTAをベースに、次期基幹系の共同システムを開発中

STAR-ACEセンター

- ・6行にサービス提供中
- ・BeSTAをベースに、次期システム構築に基本合意

その他の共同センター

- ・9行にサービス提供中

その他 (単独)

- ・2行に対し提供中



図2 地銀基幹系ビジネスの拡大状況

に参加される場合、実績のある移行ツールを活用し移行作業をサポートしています。

最後に、「お客様間の強固な連携が構築できたこと」です。昨年、BeSTA採用行様が共同で「ベスタ・世界6資産ファンド」の発売をされましたが、当社とお客様だけでなく、お客様間の連携による英知の結集は参加する銀行様にとって新たなビジネスの可能性につながるものだと考えています。

——現在の地方銀行における共同化の状況をお聞かせください。

西田 共同化によるコスト削減効果については一定の効果が実証されたと思います。各バンダーから共同化のスキームが出揃い、比較評価される段階になったと捉えています。先ほど、「共同センターは第二幕へ」といいましたが、各陣営ともコストの削減に加え、新たな付加価値の構築が今後の課題となります。サービス開始が早かった共同センターでは、システム更改の検討に入る動きもでてきており、更改のタイミングを機に

再編の可能性もあると考えます。

シェア拡大を武器に新たな価値創造を目指す

——共同化の再編もあり得る“第二幕”におけるビジネスの抱負をお聞かせください。

西田 地方銀行のIT戦略は、コスト/パフォーマンス/リスクのバランスを考えることが重要で、私どももこれを基軸にビジネスを展開しています。今後は、BeSTAを中心に、共同化の範囲の拡大、基幹系共同センター以外の事務集中センターの共同化やハードの共同調達等のIT連携サポート、さらには新商品や新サービスの開発等における連携サポートを積極的に展開し、地方銀行様における、コストの削減の実現とマーケットニーズにあった機能の提供を実施していきます。加えて、重要となるのは堅牢なシステム構築と運用になります。アウトソーシングにも力を入れ、お客様の良きITパートナーを目指していきたいと思っています。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)