特集

グローバル化・新サービス展開で
決済分野をリードしていくNTTデータの取組み

インタビュー

グローバルな展開を視野に入れた付加価値の提供と利便性の向上を目指して

ANSER®、CAFIS®、統合ATM、マルチペイメントネットワークなどの決済ネットワークサービスを通じ、決済に関わる様々なソリューションを提供し、社会に貢献してきたNTTデータ。社会・ニーズの変化に対応すべくグローバル化や新たなサービスを積極的に展開しているNTTデータの最近の取組みを、決済ソリューション事業本部の小出勝事業本部長にうかがった。

お客様のビジネス環境の変化とともに、決済ビジネスのボーダレス化も進展

■■■はじめに、決済ソリューション事業本部に関わる国内の最近の動向をお聞かせください。

小出　まず第一に、お客様の経営環境が大きく変化してきています。銀行業界では、大型金融機関合併が落ち着き地域金融機関へ合従連衡の波が拡がっています。カード業界では、貸金業法の改正等に伴う経営環境の変化によりカード、信販、消費者金融の再編が加速しています。

第二に、お客様のビジネス形態が変化してきています。非接触ICカードを利用した電子マネー（小額決済ビジネス）市場は、用途に合わせて様々な形態の決済サービスが登場し、大手流通系や交通系プレイヤの新規参入を含め非常に活発になっています。片や、ここ数年は金融機関数減少の影響により銀行ATMが減少傾向でしたが、昨年度は店舗外ATMの拡大により増加に転じています。そういったなかで、コンビニATMの普及等により利用者の利便性が向上しています。また、個人顧客向けのインターネットバンキングやモバイルバンキングが普及し、残高照会や振込みだけでなく資産運用系サービスや大手ECサイト等との連携サービスも展開されています。法人顧客向けのインターネットバンキングについてもその利便性が企業に浸透し、多くの金融機関が積極的にサービス展開をしているなかで、企業の財務会計システムとの連携強化や、インターネットアクセスによるマルチバンク取引のニーズが増大しています。こういった変化に伴い、インターネットやキャッシュカードによる銀行サービスにおけるセキュリティ対策もますます重要になっています。

■■■海外の動向についてはいかがですか。

小出　大きな変化として、決済におけるボーダレス化が進みつつあり、欧米の金融機関や決済ネットワーク事業者の動向も無視できなくなっています。欧米の銀行業界では、送金業務等で利用される通信メッセージの登録手続に関する国際規格であるISO20022を活用する動きがあります。特にEU各国では、SEPA（単一ユーロ支払地域）を構築し、2010年までにEU各国間で国内外の区別のないユーロによる口座振込や口座引き落しが実現可能な小口決済インフラを整えつつあります。

■■■法規制を含む電子決済の動向についてはいかがですか。

小出　推定市場規模約60兆円と言われている小額決済市場において電子マネーは無視できない存在になっています。平成17年度時点で推定約3.5兆円の電子マネー市場は、平成22年度には5.6兆円になると予測もあるなかで、実際に、主な電子マネーの会員数は1億人を突破し、ますます電子決済化が進もうとしています。

㈱NTTデータ
決済ソリューション事業本部長
小出　勝氏

これらの電子マネー市場の拡大傾向とともに、金融庁も決済システム強化推進室を設置し、それにともない金融審議会では前払式証票規制法（プリカ法）の範囲を越えた電子マネー法の整備に向け新しい決済手段に対応したルールづくりに着手しました。また、経済産業省も、電子商取

引の安全な発展のための決済ルールを整備するべく検討を始めています。

これらの法整備は、消費者保護を維持しながら電子決済の健全な発展のために、適正なルールのもとで競争を促すことを目的として進められているものと思われます。そういった動向のなか、消費者が安全にかつ安心して利用できるために、セキュリティ対策を講じた信頼性の高いサービスを提供することが重要であると考えています。

コアコンピタンスを活かしグローバルな展開で事業を拡大

■■■海外の市場動向を踏まえ、現在どのような取組みを行っていますか。

小出　平成23年カットオーバー予定の第6次全国銀行データ通信システムの本格検討が始まっていますが、欧米各国の動向や、欧州のSEPAの動向等、フランスのCapgemini社と連携して海外の動向を常にウォッチしながら、国内協会団体や国内大手金融機関と密に情報交換しています。関連するお客様からは国内のみならず海外の動向にも精通していると、好評を得ています。

CAFIS®においては、ショッピングや現金引出しの更なる利便性向上を目的として、平成17年12月に中国銀聯（China UnionPay Co.,Ltd：以下銀聯）と国際ネットワーク接続を実現し、日本国内での銀聯カード利用者へのショッピングサービスおよびATMでの日本円引出しサービスを提供し取引量も増えてきています。

■■■国内の市場動向を踏まえ、現在どのような取組みを行っていますか。

小出　NTTデータは、ANSER®、CAFISをはじめとする社会的な決済ネットワークサービスを長きにわたり提供し取引量も順調に推移してきました。平成13年にサービス開始した電子収納サービス”ペイジー(Pay-easy)”で知られているマルチペイメントネットワークサービスにおいては、平成20年3月に月間トランザクションが100万件を超えました。これらのNTTデータのコアコンピタンスを活かしながら、市場動向をふまえて、新サービス、新機能提供に向けて取り組んでいます。

たとえば、インターネットバンキングにおけるフィッシング対策等のセキュリティ面を強化するサービス（フィッシングサイト閉鎖サービス、EVSSL証明書対応、ワンタイムパスワードサービス）や、インターネットアクセスによるマルチバンクサービスVALUX™を開始し、現在も利用の拡大を図っています。

クレジット決済・小額決済の分野では、大規模加盟店へのさらなる付加価値サービスの提供を図るとともに、Suica、PASMO、iD等、非接触IC決済サービスをCAFISの付加価値サービスとして提供しています。さらに、グローバルな展開として、NTTドコモが展開しているiDではINFOX®を活用してグアム等への海外進出をサポートしています。

加盟店の業務をサポートする取組みとしては、POS端末と接続し加盟店向けに各種決済サービスを共同利用型で提供しているPastelPort®にプリペイドカードサービスを追加することで出光興産㈱の「出光キャッシュプリカ」を実現しました。

収納分野では、平成20年10月からマルチペイメントネットワークサービスを活用したダイレクト方式サービス（官庁への電子申請に伴う納付の利便性向上）の開始や、クレジット収納代行サービスにおけるネット事業者との提携等、これまで提供してきたサービスの価値をさらに高める取組みを行っています。

また、新規分野として、電子記録債権ビジネスの検討にも取り組んでいます。

ニーズに合わせた新たな価値を提供すべく、業際ビジネスへ積極的に取り組む

■■■最後に、今後の事業戦略・方針をお聞かせください。

小出　決済分野は大きく変革しています。金融機関、カード会社、非金融機関含め、プレイヤの競争が激化しているなかで、利用者（一般個人消費者、法人）のニーズは多様化・複雑化し、安全且つ簡便に取引が行えるサービスを求められています。

このため、これまでの金融業態に目を向けたサービス提供だけでなく、垣根を越え他業態との融合も視野に入れたサービス提供に向け、さらには、グローバル市場への取組みを強化し、当社全体の強みを有効活用した業際ビジネスへの取組みを強化していきたいと考えています。

一方、ビジネスの足場を固めるために、全社的に力を入れて取り組んでいるCS向上施策や、安定的且つ信頼性の高いサービス提供に向けたCMMI（Capability Maturity Model Integration）の導入推進、BCPの策定、ITIL導入による運用サービスの見える化と生産性向上の推進も継続して積極的に取り組んでいきます。

■■■本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）