特集 「変革パートナー」として上流から活用までをサポートする

## ＮＴＴデータの金融ビジネス事業本部の取組み

インタビュー

# 変化の激しい時代だからこそ、それを先取りした企画型ビジネスの拡大に注力

金融機関における「経営の高度化」「収益力向上」「コングロマリット化」「ＩＴ技術革新」をコンセプトに、ＮＴＴデータの銀行・保険・証券・クレジット業界や公的金融機関向けビジネスなどの先導役として、ここ数年売上拡大の推進役を果たしてきた金融ビジネス事業本部。米国を端緒とする世界的な金融不安を背景にわが国の金融業界におけるＩＴ投資の抑制が懸念される中、持続的な成長に向けどのような戦略で取り組むか。本年7月、金融ビジネス事業本部長に就任した山田英司執行役員にうかがった。

### 金融分野におけるビジネス規模拡大の推進役を果たす

――米国を端緒とする金融危機の拡大が懸念されています。その影響は日本にも波及し、金融分野におけるIT投資にも影響を及ぼすことが考えられます。このような状況下、新たにNTTデータの金融ビジネスの舵取り役に就任され、3カ月経ちました。市場の動向も含め、最近の状況からお聞かせください。

**山田**　改めて私ども金融ビジネス事業本部のミッションというか、期待されている役割をお話しします と、新規ビジネス／新規マーケットの開拓と、NTTデータにおける金融分野のビジネス規模を拡大するうえでの推進役を果たすことです。ここ数年、景気が上昇傾向にあったことと、わが国の金融機関も失われた十数年からの回復期にあったこともあり、金融業界はそれまで抱えていたバックログを一気に解消すべくIT投資を拡大しました。このため私どもも、かつてないような大きな成長を遂げることができました。その意味では、課せられた役割は十分果たせたと思っています。そして、さらなる成長をと考えていた矢先にサブプライム問題に端を発する米国の金融危機が発生したわけですが、日本の金融業界においても各方面で深刻な影響を受けており、下半期から来年度にかけては非常に厳しい事業環境になると考えています。実際、景気の動向に非常に敏感な証券業界はここにきて相当投資を抑制してきていますし、多くの金融機関が不要不急のシステム投資は削減し、本当に必要な投資に資金を集中する傾向が見え始めています。このため、従来と異なり相当厳しい事業環境になると捉えています。

### 変化を先取りした企画型ビジネスの拡大に注力

――急激な円高・株安で国内経済の先行きが懸念されていますが、このような厳しい事業環境の中、どのような点にポイントを置いて舵取りをされるお考えですか。

**山田**　やはり業界がどのような形で変化していくかを見据え、業界の変化を先取りしたソリューションやサービスを提供していく必要があると考えています。NTTデータグループ全体としても、SI主体の会社から、「３本の矢」（サービス、SI、ソフトウェア）を事業の中心にした

㈱ＮＴＴデータ　執行役員
金融ビジネス事業本部長
**山田 英司**氏

会社への変革を加速しています。金融ビジネス事業本部としましても、お客様のニーズを先取りした新しい企画型のサービスを提供し、お客様の変革や価値創造をお手伝いすることが重要だと考えています。例えば、各論の頁でご紹介するような、財務情報の国際標準規格であるXBRLのASPサービスや、マネーロンダリング対策に有用なアンチマネロン関連ソリューション、さらにはバーゼルⅡ規制に伴う適格格付けプラットフォーム等に代表される企画型サービスを今後も積極的に開拓し、お客

様ができるだけ安価で良質なサービスを享受できる形でビジネスを展開していきたいと考えています。

――制度変更への対応は、好不況に関係なく実施せざるを得ない。

**山田**　そうですね。例えば、クレジット業界は、事業環境が厳しさを増していますが、貸金業法の改正や割賦販売法の制度変更には対応しなくてはなりません。そうなると顧客データベースの充実等が必要ですが、こういったニーズにきちんとお応えできるようにしていきたいと思います。変化の時期であるからこそ、変化を先取りした企画型ビジネスを拡大していく方向で、いろいろ新しいサービスを考えていきたいと思います。

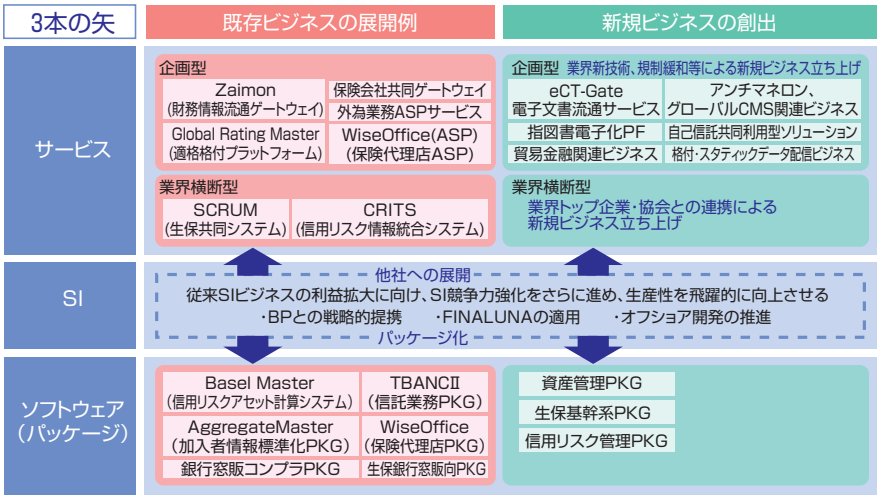
――企画型ビジネスを拡大するためには、何がポイントになるとお考えですか。

**山田**　やはり業界の動向をウォッチし、正確に分析することが重要です。このため、グループ会社のNTTデータ経営研究所を含めたコンサルティングファームやシンクタンクとのリレーション強化や、各業界のキーマンと呼ばれる方々との人脈のより一層の拡大に力を入れています。

## 人材の育成・強化とM&Aがビジネス拡大の鍵

――山田本部長の独自色をどのように打ち出されるのかを含め、今後の抱負をお聞かせください。

**山田**　新本部長として3カ月間、さまざまな角度からビジネスを見てきましたが、従来の方向感を大きく変更する要素というのは見当たりません。冒頭お話しした私どもに課せられた役割は不変ですし、今後もNTTデータの金融分野全体に対して展開できるような新しいサービスを創出する役割を引き続き担っていきたいと思っています。そのためには、人材の育成・強化が最大のポイントです。例えば、先進的なお客様企業に人材を出向させて、先端業務を身に付けさせるとか、コンサルティングファームや業界キーマンとのディスカッションを頻繁に行って知識を深堀する、さらには定期的に海外の金融事情の視察を行うなどの取組みを加速していきたいと考えています。



金融ビジネスの事業拡大ビジョン

　また、現在サービス提供している分野を精査して見ると、まだ欠けている分野があります。そういった面では、迅速にキャッチアップするという観点から、国内外の企業を対象にM&Aを積極的に行ってビジネス拡大につなげていきたいと考えています。

――M&Aの主たる目的は…。

**山田**　大きく3つの目的があります。まず第1は、情報子会社等をM&Aすることで提携先からのビジネスを確保することです。2つ目は、未開拓領域、例えば資金証券分野におけるリスク管理や資産運用管理の分野でまだ手をつけていない分野に迅速に参入するため、当該分野で優れたノウハウやソリューションを持つ企業と提携することなどが想定されます。3つ目は開発要員不足を解決するためのM&Aです。

――最後に具体的な目標をお聞かせください。

**山田**　市場環境が極めて厳しいため、従来のような急成長はなかなか難しいと思いますが、全社施策である「平成21年度の売上高営業利益率10%」達成に向け、金融ビジネス事業本部としていかに利益率を確保するかが大きな目標です。そのためには、まずは問題プロジェクトを発生させないこと。さらに、原価率の低減も重要で、オフショア開発の推進や、開発フレームワーク、各種ツールの徹底活用に力を入れています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　河西義人）