

## インタビュー

顧客の目線でビジネスを思考し、きめ細かい  
サービスを提供するNTTデータ ジェトロニクス

NTTデータは2007年5月、Getronics（本社：オランダ・アムステルダム）の日本法人であるジェトロニクス株式会社の発行済み株式の70%を譲り受け、NTTデータ ジェトロニクスを発足させた。ここでは、NTTデータ ジェトロニクスの注力する事業領域とビジネス展開などについて、本年4月に就任した、柳 圭一郎代表取締役社長にうかがった。

## 信頼と実績に裏打ちされた三つの事業領域

—はじめに、御社の事業領域からお聞かせください・・・。

柳 私どもは1961年9月、伊Olivetti社の22番目の同系会社、日本オリベッティとして創業しました。その後、2000年にジェトロニクス・オリベッティ、2002年にはジェトロニクスへと社名を変更し、2007年5月、NTTデータの出資を受けて、NTTデータ ジェトロニクスとして新たなスタートを切りました。日本オリベッティとして創業以来、約50年近くの歴史がある私どもの事業領域は、大きく三つの領域があります。一つ目は、農協向けソリューションやボウリング・ソリューションに代表される「ビジネス・ソリューション」、二つ目は「金融ソリューション」、そして、三つ目はお客様のビジネス競争力を高める総合インフラストラクチャ構築と運用・保守サービスを提供する「インフラストラクチャ・サービス・ソリューション」です。NTTデータ ジェトロニクスは、この三つの事業領域について、コンサルティングからシステム開発、運用保守に至る一貫したサービスとソリューションを提供しています（図1参照）。

## 顧客のIT戦略を実現する特化型ソリューションを提供するビジネス・ソリューション

—まず一つ目の事業領域「ビジネス・ソリューション」についてご紹介いただけますか・・・。

柳 ビジネス・ソリューションは、日本オリベッティの時代から長年にわたりサービスを提供している事業です。具体的

「NTTデータ ジェトロニクス」  
の今後の展開を語る

NTTデータ ジェトロニクス(株)  
代表取締役社長  
柳 圭一郎氏



には、信頼と実績を持つ農協ソリューションとボウリング・ソリューションを提供しています。農協ソリューションでは、金融業務での安定稼働に必要な信頼性・耐久性を実現する営業店端末・貯金窓口端末やATM、ネットワーク機器など農協向けのあらゆるシステムを提供しています。さらに、農協システムの包括的なソリューションとサービスにとどまらず、オフィス移転の際の提案や、営業店のCIや店舗リニューアルまで、農協ビジネス全体をサポートしています。都市部のJA様などは、他の金融機関とのサービス競争のために、先進的なシステムを求めておられます。そのようなお客様のニーズに対しても、最新のIT技術を積極的に活用したソリューションで支援しています。私どもの農協ソリューションの最大の特長は、地域に密着し、お客様の目線でビジネスやオペレーションを考え、お客様のニーズに合ったきめ細かいサービスを提供していることです。例えば、地震などの災害が発生した際、「いち早く駆けつけて業務の復旧を支援してくれるのは、NTTデータ ジェトロニクスさんです」と、お客様からお聞きしました。このような当社社員の姿勢は、NTTグループのDNAと共通しているところであり、非常に共感できる点です。また、ボウリング・ソリューションでは、1985年にコンピュータ・ボウリングの分野にいち早く参入して以来、オート・スコアリング・システムにおいてはトップシェアを誇っています。

**金融** システムを革新的にリードする  
プロフェッショナルサービスを独自に提供する

—二つ目の事業領域「金融ソリューション」では決済システムを中心に業界のリーディングカンパニーとして先進的なソリューションを提供していますね・・・。

柳 金融ソリューションでは、メガバンクを中心に決済・通信・外為などのシステム提案・開発・運用を支援しています。私どもは、世界各国の金融機関が利用している標準的な国際銀行間決済・データ通信システム SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) の認定パートナーです。当社は、1980年代より決済システムなどを中心に SWIFT 関連のソリューションに取り組んで参りました。最近では日本国内でも様々な金融取引に SWIFT が活用されつつあります。SWIFT の最新動向に速やかに対応し、今後もソリューションの領域を拡大していきたいと思えます。そして、SWIFT の周辺サービスとして金融機関と取引先企業間の外為業務の効率化を支援する外為関連のシステムにも強みがあります。決済システムや外為システム関連の開発で培った高度なノウハウを活かしたソリューションが、アンチ・マネーロンダリング (AML) 対策ソリューションです。国際的なマネーロンダリング防止のプロ集団を養成し、金融業界においてリスクベースアプローチに基づく効果的かつ現実的な対策を提供しています。

**世界** 各国で業界標準技術を活用し、  
ICTインフラストラクチャ・サービスを提供する

—ジェトロニクス時代にスタートした新たな事業領域「インフラストラクチャ・サービス・ソリューション」についてご紹介いただけますか・・・。

柳 ネットワーク、サーバ、クライアントというITインフラストラクチャにおいて、業界標準技術を網羅したマルチベンダー環境による運用・保守サービスやQA対応などを行うサポートサービスを提供しています。特にネットワーク分野では、Cisco Gold Partnerであり1次販売取引、1次保守ライセンスを保有しています。このためCiscoの製品販売、保守は競争力のある価格で提供可能となっています。また、オランダKPNジェトロニクス社との強いサービスパートナー網を活用し、アフリカや中東諸国など世界約40カ国でサービスを提供することが可能です。この事業領域の最大の特長は、当社の豊富なバイリンガル人材によるサポートです。IT技術と英語のスキルを持つエンジニアによる高品質な日英バイリンガルサービスデスクや技術サービスを提供しています。この事業は、海外企業が我が国へ進出する際の拠点立ち上げや、今後ニーズの拡大が予想される、日本企業が海外の拠点でシステムのインストールを行う際の支援を行っています。

**知恵** を出し合い、更なる顧客満足度向上を目指す

—最後に今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

柳 NTTデータが持つ基盤技術等のノウハウとの相乗効果によって、一層優れたサービスの提供が可能になりました。今後は当社の豊富なグローバル人材とNTTデータグループとの人材交流も、一般社員レベルを含めて実施していきたいと思っています。また、NTTデータの強力な顧客基盤を活かし、お客様の競争力強化を支援するソリューションをデータグループ各社と連携して提供し、当社事業を拡大したいと考えています。そして、オリベッティ時代から受け継がれている顧客志向や迅速な行動力を大切に、社員で知恵を出し合い、お客様に満足していただくサービスを提供していきたいと考えています。

—本日は有り難うございました。

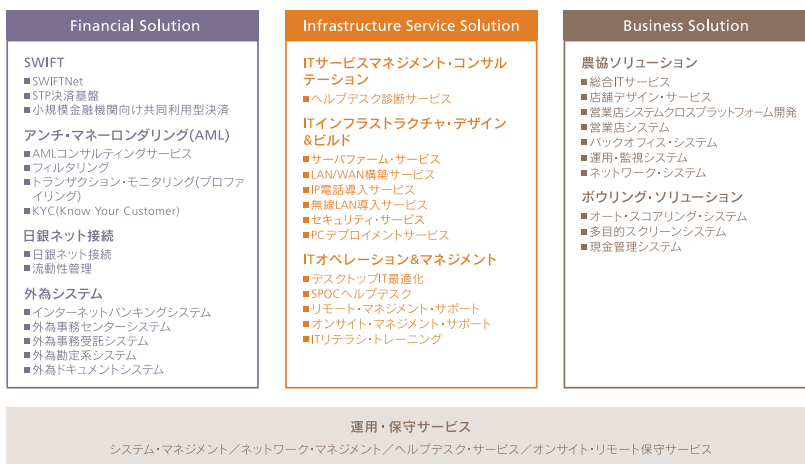


図1 三つの事業領域