

インタビュー

# 「つながる、広がる」を基軸に 新しいビジネスバリュー創出を目指す

2009年7月、カンパニー制への移行に伴う組織改編で、資金証券BU（ビジネスユニット）と都銀BU、さらに政府系金融機関向けサービスを提供するITSBUなど5つの組織が統合して誕生したNTTデータの金融ITサービス事業部。NTTデータグループのトータルパワーと顧客企業、更には顧客企業の顧客などまでを含んだ業界全体をつなげて、社会に貢献できる新しい仕組みの創出を目指す事業部の取組みを、西村和浩事業部長にうかがった。

は、お客様の経営に資するサービスをいかに早く、高品質に、そして相互に連携させながら提供していくという点が、これから大きな鍵になると思います。本年7月1日、そういったお客様の要望にアジリティをもってお応えすることを目的にNTTデータはカンパニー制を導入し、私どもはパブリック&フィナンシャルカンパニーの第一金融事業本部として新しく出発しました。第一金融事業本部は、金融分野の中でも成長エンジンと位置付けられており、傘下に5つの事業部がありますが、その中

でも金融ITサービス事業部は、非常に広い顧客層とサービス領域を有しているのが特徴です。具体的には、従来の都銀BU、資金証券BU、金融ITサービスBU、住宅金融公庫BU、金融システム事業本部・金融企画担当の5つの組織の統合により生まれた約330名からなる組織です。またシステム的にも、基幹系の大規模システムからパッケージを展開するシステム、分散系の中・大規模システムといった幅広い領域をカバーし、業務領域も幅広いお客様に対応しています。金融分野の成長エ



株NTTデータ  
第一金融事業本部  
金融ITサービス事業部長  
西村 和浩氏

## 金融分野の成長エンジンの1つとして、重要な役割を担う

—はじめに、本年7月に新設された貴事業部の概要と主要ミッションからお聞かせください。

**西村** 昨年来からお客様自体も厳しい経営環境にあるというのが共通認識ですが、そういった環境下でSOA、EA、SaaS、クラウドコンピューティングといったサービスという視点でのキーワードが一層注目を浴びています。その背景としてはお客様自身が業務、もしくは業務を実現するシステムそのものをサービスという形で捉えるようになったということであり、どのようなサービスを、いつ、どのような形態で導入すべきか、そしてそれが企業の成長とともにどのように発展していくかというイメージを常にお持ちになるような時代になったということに他なりません。したがって我々IT事業者にとって

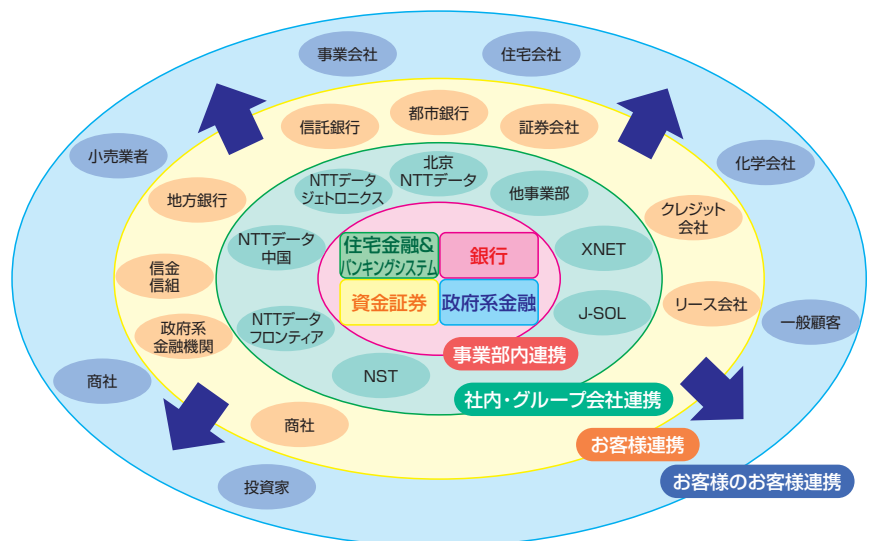


図1 「つながる、広がる」をキーワードに新しいビジネスバリューの創出を目指す

エンジンの1つとして、個々のお客様に対してSIやサービスを提供するだけでなく、いろいろな事業者を連携して、新しい事業スキームを創っていくことが、私ども金融ITサービス事業部の主要ミッションだと捉えています。

## ①「つながる、広がる」が事業部の今年度のキーワード

——今年度、どのような基本方針を打ち出されましたか。

**西村** 今年度の事業方針のキーワードとして、「つながる、広がる」を掲げました。その意図するところは、新しくなった事業部内や社内組織、グループ企業が連携してお客様にサービスを提供するというだけでなくITサービス事業者やお客様相互までを「つなげて」新しい価値を生み出すような「広がり」を目指そうということです。そのために必要な社会に貢献できるような仕組み、いわば社会基盤を創出する活動までを含んでいます。これは今までのような個別のお客様を対象にしたSI事業や、ASP、パッケージ提供だけでなく、それらを組み合わせたサービスを、お客様の価値を倍加させるために相互に結び付けていこうというものです。様々なお客様が「つなが



図2 原点回帰

る、広がる」ことによって、新しいビジネスバリューが創出できると考えています。ですから単純に我々がサービスを提供するだけではなく、お客様同士を相互に結び付けていく中で、新しい価値を創出し

ていくところまでが「つながる、広がる」の最終目標といえます。

——目標実現のポイントは・・・。

**西村** 「原点回帰」がポイントです。事業部のメンバーには業務ノウハウ、PM力、営業力、基盤技術力といった4つの要素をバランスよく、もしくは1つを軸にしながら複数の能力をきちんと身に付けてもらうために取組みを進めています。「つながる、広がる」と、「原点回帰」は事業推進の両輪だと思っています。加えて、新しいビジネスバリューの創出についてリベラルにディスカッションできる自由な風土の事業部にしていこうというのが私の責務です。

## ②「連邦型コラボレーションによるアプリケーションの提供

——金融業界のベストオブブリード実現に向け、どのようなことをお考えですか。

**西村** アプリケーションを提供する枠組みとして、打ち出しているのが「連邦型コラボレーション」です。これは、お客様に高品質なサービス

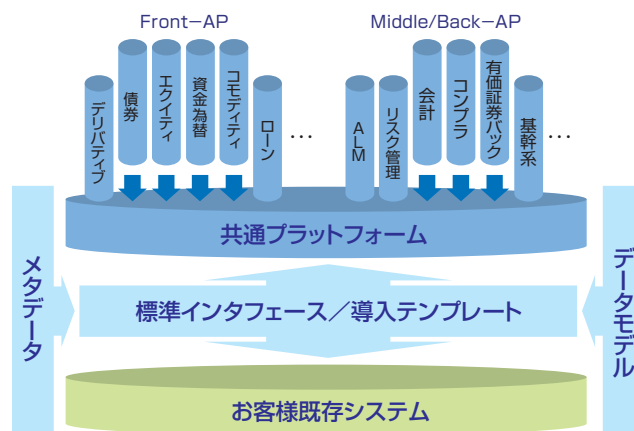


図3 連邦型コラボレーションモデルのイメージ

を早く提供するためのコンセプトです。独自に開発したサービスをあとで連携するには大変な労力が必要ですが、これまでNTTデータが培ったノウハウを活用し、お客様の業務領域全体を見渡してコーディネートすることでサービスやパッケージをすばやく組み込めるような仕組みを目指しています。これが実現できれば、お客様だけでなく開発者やパッケージ提供者にも大きなメリットがあり、まさに金融業界におけるベストオブブリードを継続して実現できるWin-Winの仕組み(関係)が産み出せると考えています。

——最後に今後の抱負をお聞かせください。

**西村** 新しい事業部はお客様とともに考え、新しいビジネスバリューの創出を目指します。そのためには、新しいパラダイムを迎えられるような日本発の仕組みを創り出す活動を積極的に推進していく必要があると考えています。

——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)