

インタビュー

サービスビジネスのさらなる 拡大と、新たな社会インフラの 創設を目指す

昨年7月のカンパニー制への移行に伴い、新たに設立されたNTTデータ パブリック&フィナンシャルカンパニーの第二金融事業本部。BeSTAソリューションを中核にした地銀向けビジネスの推進に加え、周辺系ビジネスの拡大、さらには新たな社会インフラの創設に向けた最近の取組みについて、植木英次執行役員・第二金融事業本部長にうかがった。

全社に先立ち、サービスビジネスを積極的に推進

—昨年7月、カンパニー制への移行に伴い、それまでの6事業本部体制から4事業本部体制に金融分野の組織が改編されました。改めて、第二金融事業本部様の主要ミッションについてお聞かせください。

植木 私ども第二金融事業本部は、地方銀行様向けビジネスを推進していたリージョナルバンキングシステム事業本部と、エレクトロニックバンキングのサービスを提供していたeBビジネスユニット、そして地方銀行様向けの営業店システムを展開していた部隊が一緒になったものです。主要ミッションとしては、NTTデータの標準バンキングアプリケーション「BeSTA」のユーザー拡大、さらにはBeSTAユーザーをベースにソリューションを深掘りするなど、BeSTAを核にした地銀様向けビジネスの拡大に加え、ANSERを始めとする決済・周辺系サービスについても、金融機関や一般企業の様々なニーズに対応した先

進的な商品・サービスを積極的に推進することです。

—事業本部の特徴として、どのような点があげられますか。

植木 NTTデータが昨年発表した中期経営計画では、お客様の競争力強化・TCO削減要請に、サービスビジネスやパッケージなどのソフトウェアビジネスの推進を加速することで応えていくとして、2009年3月期時点でSI75%、サービス20%、ソフトウェア5%となっている売上に占める割合を、2013年までの4年間で、サービス30%、ソフトウェア20%と、全売上の半分までサービスとソフトウェアのビジネスを伸ばしていくことを目標に掲げています。これに対し私どもの事業本部は、もともと金融機関向け共同利用サービス（勘定系、インターネットバンキング等）や個別銀行様のアウトソーシング（開発、維持運用含む）といったサービスビジネスが多く、現在その割合は75%に達しています。そういった観点では、全社方針に先立ってサービスビジネスを積極的に推進しているといえます。



(株)NTTデータ 執行役員
パブリック&フィナンシャルカンパニー
第二金融事業本部長
植木 英次氏

BeSTAを核に、基幹系に加え周辺系ビジネスも拡大

—具体的な取組みとして、どのような点に注力されていますか。

植木 私どもには、BeSTAという基幹系パッケージがあります。まず第1は、BeSTAのシェア拡大です。BeSTAは「地銀共同センター」の参加行14行が採用しているほか、本年1月にスタートした横浜銀行様・北陸銀行様・北海道銀行様の「3行共同利用システム」でも採用されています。これにより、日立及び富士通というマルチプラットフォーム上でBeSTAというバンキングアプリケーションが稼働しています。また、2011年5月の稼働に向けBeSTAを利用した新たな基幹系共同センター「STELLA CUBE」も構築中です。このようにBeSTAのシェアを積極的に拡大すると同時に、第2の取組みとしてBeSTAユーザー向けに、様々なソリューション

**ビジネス展開
基本方針**

- ①TARGET行を明確化して基幹系シェア拡大
- ②ソリューションセットの企画・拡販推進による周辺系ビジネス拡大
- ③新たな社会インフラ創設

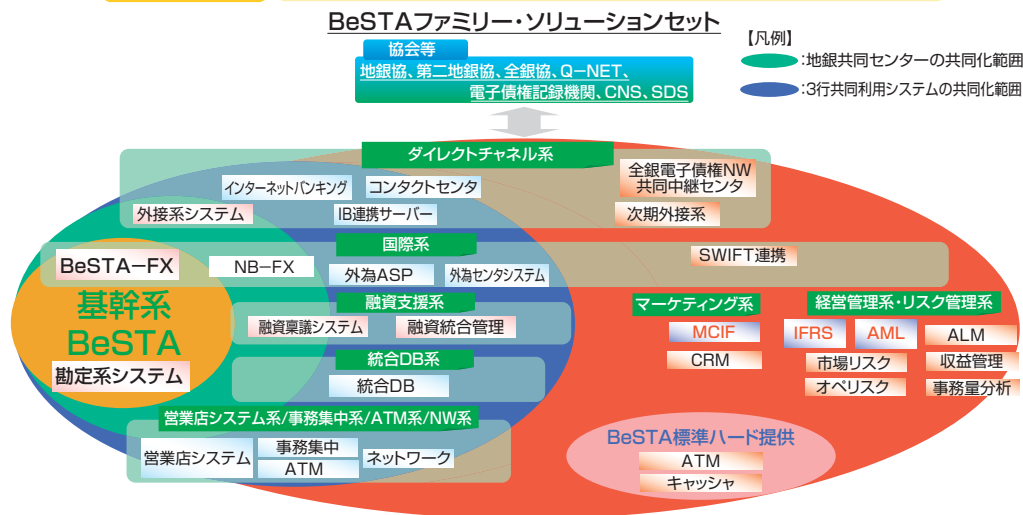


図1 第二金融事業本部の基本方針

ンセット「BeSTAファミリー・ソリューションセット」の企画・拡販を推進することで周辺系ビジネスを拡大することを目指しています。

——ソリューションセットとしてどんなものがあげられますか。

植木 例えば勘定系システムから始まったBeSTAは、図1に示すように大きく進化してきました。共同化の範囲の拡大という面では、本年1月にスタートした「3行共同利用システム」では、統合DB、融資統合管理、外為ASPと外為センタシステムさらにはインターネットバンキングも共同化の範囲にしています。また、営業店システムやネットワークも統合しました。各行は、最寄りのアクセスポイントにアクセスすることで、勘定系システムが利用できます。さらに、STELLA CUBEでは、銀行側で必要となるバッチシステム（自行バッチ）につ

いて、希望する銀行に利用いただける「共同利用型自行バッチシステム」の提案を決定しました。

共同化の範囲拡大に加え、マーケティング系のMCIF（マーケティング用顧客情報ファイル）、経営管理系のIFRS（国際会計基準）、リスク管理系のAML（アンチマネロン）などは共同化の範囲ではないが、BeSTAの周辺ソリューションということで、セットで展開することができます。

まずはターゲット行を明確化して基幹系のシェアを拡大し、次にお客様に対しBeSTAの周辺系ビジネスを拡大する。そして、第3の取組みとして、新たな社会インフラの創設にも注力したいと考えています。

**新たな社会インフラの
創設にも貢献したい**

——新たな社会インフラとして、例えばどのようなものがあげられますか。

植木 私どもは、各種のEBソリューションを長年にわたり展開してきました。こういったノウハウと実績を活かし、例えば全銀電子記録債権ネットワーク共同中継センタや、リアルタイム系とファイル転送系の2つのサービスからなっている法人向けIB（インターネットバンキング）を1本化した次期法人向けIBなど、新たな社会インフラを創設していきたいと思ひます。パブリック&フィナンシャルカンパニーの一員として、

社会インフラの整備に貢献するというのも重要な役割だと思っています。

**地銀の基幹系でシェア50%の
早期実現を目指す**

——今後の展開として抱負も含めどのようなことをお考えですか。

植木 BeSTAにつきましては、国内ではおかげさまでデファクトのバンキングパッケージになりつつあることから、海外への展開も視野に入れています。マルチバンク、マルチプラットフォームで動くBeSTAのフレームワークは海外でも使えますし、共同センタの運営方式も利用できると思ひます。BeSTAがどこまで使えるかを調査し、海外へも展開できればと考えています。ビジネスの抱負は、できるだけ早期に地銀の基幹系システムでシェア50%を獲得することです。

——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）