

インタビュー

新たな社会システムの創出と グローバルビジネスに注力し、 NTTデータの屋台骨を支える

公共分野と金融分野の融合による新しい社会システムの創出を目指すNTTデータ パブリック&フィナンシャル (P&F) カンパニー。NTTデータの屋台骨を支えるカンパニーとして、顧客や社会にとって新しい価値を生み出していくことを基軸に、積極的な事業活動を展開するNTTデータ P&Fカンパニーの取組みについて、代表取締役副社長の岩本敏男カンパニー長にうかがった。

N TTデータの経営基盤を支える最重要カンパニー

——パブリック&フィナンシャル (P&F) カンパニー発足から10カ月が経ちますが、改めてカンパニーの主要ミッションからお聞かせください。

岩本 カンパニー制導入にあたっての山下社長の想いは、売上高と利益率の両方を追求する「質を伴う量の拡大」に経営の舵を切り直し、グローバルIT企業のトップ5入りを目指そうというものでした。その中で、私どもP&Fカンパニーの主要ミッションとして、大きく4つのポイントがあると考えています。

まず1点目は、当社の経営の屋台骨をしっかり支え続けなければならないということです。私どもは、公共分野と金融分野が統合したカンパニーですが、公共分野はここ数年来続いていた事業規模の縮小傾向から必ず復活してくると捉えていますし、何よりもカンパニーとしての成長エンジンと捉えている金融分野のビジネスについても、経済復興によるIT投資の復調の兆しを確実に感

じ始めているところです。メリハリのある攻守で当社の経営基盤を強固に支えていきます。

2点目は、新たな社会システムの創出です。当カンパニーは、従来から、公共分野と金融分野においてナショナルインフラと呼ばれるようなミッションクリティカルなシステムを数多く手掛けてきたという類似した遺伝子を持っています。その遺伝子を融合させ、新たな価値、ひいては全く新しい社会システムを創出していきたいと考えています。

3点目は、“人財力”を活かすことです。当社には海外のグループ会社を含めて約3万5千人の要員がいますが、当カンパニーの要員は約1万6千人と最も大所帯です。その多くが当社の長年の経験で培われたシステム開発スキルを身に付けていますし、大規模プロジェクトのマネジメントスキルやベンダーフリーなシステム構築スキルに長けています。こういった優れたスキルや経験を持った要員を機動的に配置・流動させながら、確実かつ高品質なシステムや運用をご提供することで、お客様



(株)NTTデータ
代表取締役副社長執行役員
パブリック&フィナンシャルカンパニー長
岩本 敏男氏

のご期待に応じていきます。

最後の4点目のポイントは、地域ビジネスのマーケット拡大です。地域における当社のシェアは低く、まだまだ私どもがリーチできていないお客様も数多くいらっしゃると思っています。非常に厳しい目標ですが、私は現在のシェアを倍増させたいと思っています。

そのためには、カンパニー全体として地域ビジネスに取り組み、アドホックなリソース支援や戦略的な投資も積極的に行っていく必要があると考えています。

融合シナジーを活かした新しい社会システムの創出に注力

——公共・金融分野の融合を活かした新しい社会システムの創出という観点で、具体的な取組みは進んでいるのですか。

岩本 例えば、XBRLを利用した“財務情報流通ゲートウェイサービス Zaimon (ザイモン)”を税の電子申告に応用した“Zaimon e-Tax データ受付サービス”、さらには税金や公共料金をパソコンや携帯電話、ATMから支払うことのできる“Pay-easy (ペイジー)”等は、P&Fカンパニーができる前から部門間で連携して取り組んできましたが、こういった動きを一段と加速していきます。

また、現在、政府が検討を行っている「社会保障と税の共通番号制」や「国民ID」にも注目しています。これらは民間の金融機関や生損保業界にも活かすことのできるような新たな社会連携基盤に発展するものと言っても過言ではありません。このような社会インフラになりえるような公金連携サービスを、公金融合したシナジーを活かしながら創出していきたいと考えています。

オーガニックな成長戦略を基軸に、グローバル展開を加速

——中国を中心にグローバル展開を加速されていますが、P&Fカンパニーとしてのグローバル戦略をお聞かせください。

岩本 NTTデータにとって、グローバル展開は待たなしの状況です。グローバルITサービス (GIT) カンパニーとも意識を合わせつつ、P&Fカンパニーとしては、“オーガニック (自律的) な成長”戦略を基軸に展開していきます。これまではグローバルと言えばオフショア開

発拠点の整備・拡充に注力してきた訳ですが、これからは現地ビジネスそのものに対して進出していきます。

昨年度、中国・天津市にYucheng Technologies社との合弁会社を設立し、ネットバンキングビジネスの現地展開がスタートしましたが、これは中国金融市場において私どもが本格的に事業展開を進めるための第一歩と位置づけています。

また海外進出を加速している日本の金融機関のお客様を徹底的に支援すること、および高度な資産運用を行っている日本の金融機関向けに、欧米の先進的なソリューションベンダーとのアライアンスにより、ポートフォリオ管理やリスク管理等のソリューションを提供するといったことも重要ミッションだと考えています。

——国外のローカル市場で、自律的に成長するためには何が重要ですか。

岩本 市場性のあるマーケットを見極めることは勿論ですが、何よりも重要なのは、その地域に現地法人を設立し、現地の営業担当者と技術者を主体にした現地ビジネスのフォーメーションでビジネス展開していくことだと考えています。

新しい市場を創出するマーケティング活動に注力

——クラウドへの取組みについてお聞かせください。

岩本 お客様にとって一番重要なのは、安くて早くて安心して使えるシステムです。その意味では、私ど



『IFRS時代のレポーティング戦略-XBRLで進化するビジネスのしくみ』

著者：岩本敏男／チャールズ・ホフマン
発行：ダイヤモンド社
定価：1,890円(税込み)

もが40年来提供してきた共同利用型システムは、コンセプトとしてはクラウドそのものであり、当カンパニーも積極的に取り組んでいきます。佐賀県の自治体クラウドの実証実験への参画などもその1例ですが、クラウドは、何よりも業務の適合性やメリット・デメリットを正確に見極めることが欠かせません。全社的なクラウド戦略とも意識を合わせつつ、そういった適材適所の判断をきちんと行いながら取り組んでいきます。

——最後に今後の抱負をお聞かせください。

岩本 マーケティングを徹底的に行いながら当カンパニーが取り組むべき新しいマーケットを見定めることに注力していきます。当社の中期経営計画の達成に向けてフルスロットルで飛翔していきます。

——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)