特集

NTTデータ 第三金融事業本部の取り組み

インタビュー

業態横断・連携の強化と新規領域での展開を通じてお客様の変革と発展を支援していきます

国内４業態（信用金庫、信用組合、労働金庫、JAバンク）の協同組織金融機関をお客様として事業を推進しているNTTデータ 第三金融事業本部。４業態のお客様とのロングターム・リレーションシップ（長期にわたる揺るぎない関係性）を重要視し、お客様ビジネスの変革・発展に貢献する取り組みを加速する同本部の事業方針と事業戦略について、執行役員の沖村幸彦事業本部長にうかがった。

株式会社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
第三金融事業本部長
沖村 幸彦氏

４業態の事業パートナーとして効率化と競争力強化を支援

――はじめに、第三金融事業本部の事業領域についてお聞かせください。

沖村　第三金融事業本部（以下、当本部）は、協同組織金融機関である信用金庫、信用組合、労働金庫、JAバンクの４業態のお客様向けに、共同利用型のバンキングシステムの提供を軸として、様々な事業を展開しています。組織も、業態ごとの４事業部（しんきん事業部、しんくみ事業部、ろうきん事業部、JAバンク事業部）と、各事業部を横断的に支援する戦略ビジネス本部で構成されています。単なるシステムサプライヤーではなく、４業態ならではの経営課題を、先進のITを駆使して解決し、お客様の変革・発展に貢献していくことをミッションとしています。

――本部の事業を取り巻く環境をお聞かせください。

沖村　当本部のお客様である４業態では、それぞれの置かれた状況が異なりますが、少子高齢化や地域の人口減、それに伴う生産労働人口、中小企業、労働組合組織率や農家の減少など、国全体が抱えている課題に直面しており、事業環境も厳しさを増しています。そのような環境の中、当本部は、資金量約220兆円をお預かりする基幹系システムの安定運用をまずは第一に考え、そのうえで、４業態のそれぞれの親和性を活かして、プロダクトやノウハウの相互流通を図りながら、低コストかつ効率の良いシステムを提供し、新たな金融の仕組みへの対応を含めた競争力強化の一助になりたいと考えています。

３つの基本方針のもと“攻める・広げる・守る”を実行

――2015年度の事業方針をお聞かせください。

沖村　これまで当本部の方針として取り組んできた「Re-SANKIN：攻める（やりたいこと）広げる（できること）」、「Co-SANKIN：守る（やるべきこと）」に、「Wa-SANKIN：土壌づくり」を加えた３つを平成27年（2015年）度の基本方針として掲げています。

――各方針の取り組みについてお聞かせください。まず「Re-SANKIN」では、どのような取り組みを展開していきますか。

沖村　「Re-SANKIN」とは、当本部が４業態のお客様に向けて取り組んできた共同利用型バンキングシステムに関連したビジネスの幅出しに加えて、これまでのビジネスを見直して、既存ビジネスの周辺や、従来のビジネスの延長上にはない当社未提供領域で新たな核となるビジネスを構築していく取り組みです。対象領域として、クラウドサービス、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）、EBM（イベント・ベースド・マーケティング）、農業などをあげています。この取り組みを通じて、地域活性化や、お客様の競

争力強化に資するWin-Winの関係性を目指しています。

従来の延長上にはない取り組みの一例ですが、平成26年（2014年）3月から全国のJA、市町村、農業委員会などに向けて提供を開始した「農地情報管理システム」は、この「Re-SANKIN」に基づいた取り組みです。農地に関わる大量の情報を一元的に把握・管理することで、現在、農林水産省を中心に進められている“強い農業づくり”に貢献していきます。

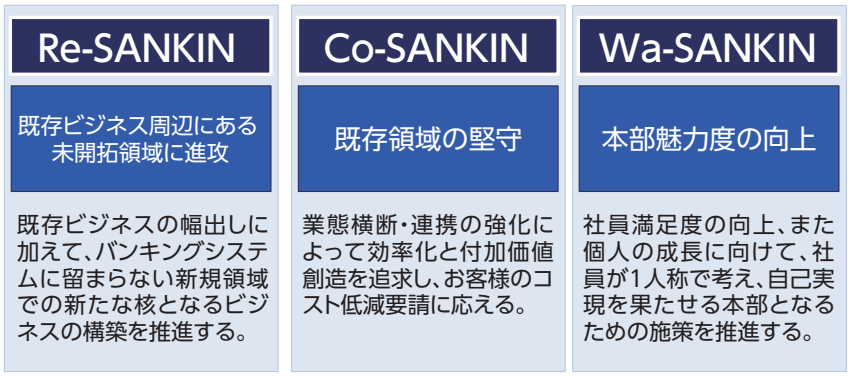

図1　2015年度 第三金融事業本部の基本方針

――「Co-SANKIN」、「Wa-SANKIN」では、どのような取り組みを展開していきますか。

沖村　「Co-SANKIN」とは、4業態間のノウハウ共有・連携を強化することで効率化と付加価値創造を追求し、お客様のコスト低減要請に応えていく取り組みです。具体的には、4業態のお客様向けに提供しているサービスやソリューションの親和性の高さを生かして、プロセス変革や情報共有を推進することで、トータルコストを削減しながら、より効率的なシステム提供を目指していきます。

そして「Wa-SANKIN」では、社員の働きやすい環境づくりを目指し、当本部の魅力度の向上を図りながら、当本部社員のチャレンジ意欲を醸成していく土壌づくりに取り組んでいます。施策として、事業部内外のローテーションの推進、プロジェクト中核人財のキャリアプラン立案や現場発案の新規案件の掘り起しなどを実施しました。新規案件については、市場性・収益性・ビジネスモデル・新規性の観点から評価を行い、各事業部の若手を中心に提案のあった5つの案件の事業化を進めています。

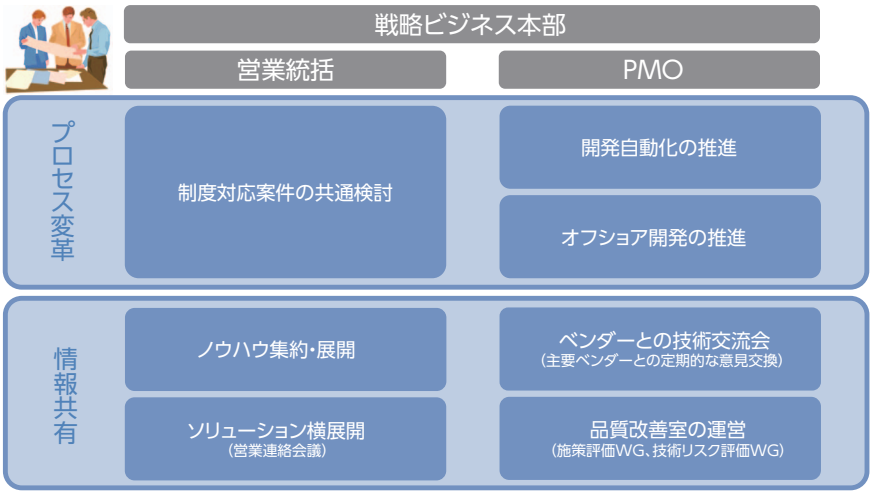

図2　事業戦略 Co-SANKIN(業態横断の効率化促進)

チャレンジ精神を発揮して お客様の変革と成長を支援

――最後に、今後のビジネスへの抱負をお聞かせください。

沖村　本年5月には、信用組合様の基幹系システム更改を行い、第6次システムが稼動を開始します。同様に、信用金庫様、JAバンク様の次期システムの開発にも着手しています。平成27年（2015年）度は、現在の中期経営計画の最終年度であり、次の中期経営計画に向けた見通しを立てて行く重要な年になりますが、お客様とのロングターム・リレーションシップを一層強固にして、新たな領域でのビジネスにチャレンジしながら、お客様の変革と発展をより広く支援していきたいと考えています。

――本日は有難うございました。

（聞き手・構成：編集長　菊地勝由）