

## 1 第二金融事業本部における重点取り組み

# 事業ポートフォリオ変革を加速させ、お客様と共に社会課題の解決を目指す

株式会社NTTデータ（以下、NTTデータ）第二金融事業本部（以下、二金本部）は、地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、JAバンクをお客様とした共同型バンキングシステムの提供を軸に、幅広く事業を推進している。安定的なシステム提供を続ける一方、社会状況の変化に対応するお客様のニーズに応えるため、事業ポートフォリオ変革の取り組みを強化している。

### 新しいビジネス領域への取り組み

二金本部は地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、JAバンクをお客様としており、共同利用型バンキングシステムの提供を軸に、幅広く事業を推進している。お客様の事業環境は、マイナス金利政策の長期化や人口減少などの社会構造変化を背景に厳しい状況が続いており、「経営効率化によるコスト削減」と「戦略領域への投資シフトによるトップライン向上」に資する取り組みを強化している。

そうしたお客様の経営課題に対して、我々は「お客様が必要なサービスを先回りして企画・提案・提供する事業パートナー」であることを目指し、当社の幅広いアセットや新しいデジタル技術の知見を活かして、課題解決に資する新しいビジネス領域への取り組みを加速させている。

この事業ポートフォリオ変革を実現するための手段がOpen Service Architecture（以下、OSA）戦略である。OSA戦略のポイントは、銀行業界向けの標準アーキテクチャを単なるアセットの集合体と見るので

はなく、各アセットを有機的に連携させることで提供価値を最大化させることにある。

事業ポートフォリオ変革に向けた、OSA戦略の重点取り組みについて、3つ紹介する。

### クラウドファースト&マルチクラウドによるクラウド化の加速

クラウド市場は高い成長率を見せている。IDC Japan 株式会社は「2026年の国内クラウド市場の市場規模は10兆円以上(2021年比で約2.6倍)、2021～2026年のCAGRは約21%で推移する」と発表した。DXの加速や保守コストの低さを背景に、金融機関においてもクラウドシフトの気運が高まっている。

二金本部でもクラウド化を積極的に推進する「クラウドファースト&マルチクラウド戦略」を取り組み方針としている。

クラウド化を推進し、システム間連携やサービス実装のアジリティを高めていく（クラウドファースト）とともに、OpenCanvas（NTTデータが提供する金融機関向けのクラウドサービス。以下、OCV）とパブリッ



株式会社NTTデータ  
第二金融事業本部  
企画部 事業企画担当  
部長 木村 尚雄氏

クラウドを適材適所で使い分けていく（マルチクラウド）。

OCV活用の利点は、高セキュア・高可用性の実現のほか、金融庁等の外部監査における柔軟な対応、SoE基盤として高セキュアでの他システム接続、国産クラウドとして経済安全保障の点からも将来的な情報の安全性担保強化の規制リスク軽減が図れることである。お客様システムのクラウド化が加速し、クラウドを中心に据えた業態横断でのサービス展開を行うことで、新しいサービスをアジリティ高く提供していく。

### フロントチャネルのUX高度化によるユーザ拡大

デジタルデバイスの浸透やコロナ

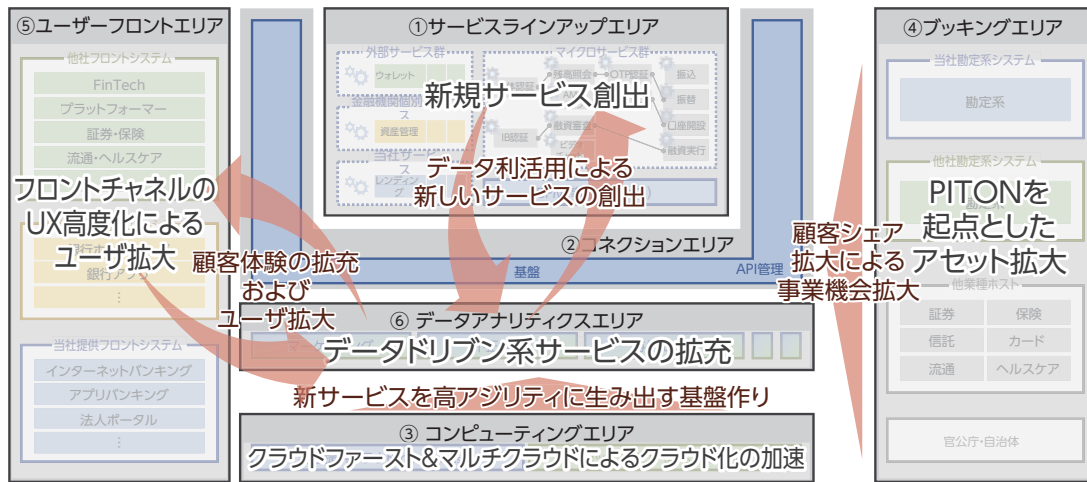


図1 OSA戦略の概要

禍の影響により、顧客接点が非対面チャネル起点へシフトする状況を踏まえて、金融機関では顧客接点としての営業店に関する機能の見直しが進んでいる。

対面チャネル（営業店）では、タブレットを利用した共同利用型の営業店システムとして「営業店スマート化ソリューション」を2024年から西日本シティ銀行を1stに提供予定である。当ソリューションは、お客様自身によるタブレット操作で事務が完結することで、ペーパーレス化を実現するとともに、事務手続きの待ち時間を短縮するほか、現金・現物はセルフキャッシャやATMで取扱う形とすることで、行員の現金ハンドリングを実現するなど、銀行営業店における事務効率化、人的リソースの高付加価値業務へのシフト、新しい顧客体験を提供していく。

一方、非対面チャネルでは、インターネットバンキングやアプリ、法人ポータルなどのデジタルチャネルの普及に加え、データ連携基盤の導入も進み、CX改善・トップライン向上につながるフロントサービスのラインナップ拡大（各種ローンの申

込、iDeCo、eKYC、預かり資産販売など）やその業務に紐づく営業店事務の自動化をアジリティ高く提供可能となったことで、新しいサービスを勘定系の外側で素早く実現していくことが進んでいる。

顧客接点の更なる高度化として、データ連携基盤（バックエンド基盤）と顧客接点（対面・非対面）をつなぐ業態横断で利用可能なユーザーフロント基盤となる「クロスチャネルプラットフォーム」のサービス企画を進めており、対面・非対面のソリューションを統合・共通化していくことでOMO（Online Merges with Offline）を実現し、UX高度化によるユーザ拡大につなげる。

### データドリブン系サービスの拡充

社会のデジタル化が浸透する中で、データの一元管理や利活用によるマーケティング強化や経営強化、新しいサービスの創出などのデータドリブン型経営を目指した動きが金融機関でも加速している。二金本部でも、finposs（融資業務の渉外・審査・与信管理（業況検知）の高度化・

効率化を実現するAIソリューション）やService Innovation Core（金融機関のデータの一元管理およびデータ分析・活用のプラットフォーム）のサービス企画に取り組んでおり、金融取引に基づく勘定系のデータだけでなく、非構造化データや外部データの蓄積により、新たなサービス創出に注力している。

### お客様と共に社会課題解決を目指す

これらのOSA戦略は、相互に連携することで相乗効果が期待できる。顧客接点を強化し、クラウド上で新たなサービスを素早く展開することで、更なる新しい顧客体験を創出できるほか、蓄積されるさまざまなデータを活用してより付加価値の高いサービスを生み出していく。

OSA戦略を加速させ、2025年での事業ポートフォリオ変革を成し遂げるとともに我々のお客様である全国の地域金融機関、およびその先の地域社会の皆さまに価値あるサービスを届けることで、顧客課題ひいては社会課題解決の一翼を担っていきたい。