

## 1 インタビュー 新生第三金融事業本部の設立

## 「決済」×「保険」を軸に生活者視点の様々なサービスニーズに応える事業組織を目指す

2022年7月、新中期経営計画のスタートと歩調を合わせて金融分野全体の大きな機構改革がなされ、「決済」と「保険」という新たな組み合わせによる新生第三金融事業本部が設立された。新組織設立の狙いと今後の期待、目論見等について、細谷事業本部長に伺った。

### 決済と保険の融合をテーマに新生第三金融事業本部を設立

——まず初めに本部の主要顧客やビジネス概要についてお聞かせください。

細谷 本部直下に4つの事業組織、5つのグループ会社を配置し、①生保、損保、共済等の保険業界への各種ビジネス、②銀行とその顧客へ「決済」を提供するビジネスを展開しています。

銀行領域においては、a)「バックインフラ」として、日本全国の金融機関やATM等を結ぶ、インターバンク決済サービスを、b)「フロントサービス」として、顧客接点を持つ銀行IB、スマートフォンアプリを介しての資金移動・照会といった基本取引に加え、投信、外為、電子債権などの取引を提供する共同利用型決済サービス(ANSER)を、それぞれ提供しています。保険領域においても、個社ビジネスの他、全国の生命保険・損害保険会社と保険代理店をつなぐ保険会社共同ゲートウェイサービスなど、いずれも日本の重要な社会インフラを支えるサービスを提供しています。

——新事業本部設立の狙いをお聞かせください。

細谷 決済の力点がインターバンク決済を担う「バックインフラ領域」から、顧客接点に近い「フロントサービス領域」にシフトしています。このトランザクション流の傾向変化や、CBDC、DeFiといった新しい決済スキームの可能性も視野に入れ、フロントからバックインフラ領域トータルで決済を支えるエコシステムをテクノロジーの力と掛け合わせて進化させます。

また、顧客接点となるフロントサービスでは、銀行業務、保険業務、その他非金融業務を融合させ、社会のデジタル化に伴う、生活者視点の様々なニーズに応える新たなサービスを創出していくことを目指しています。このように、決済領域のバックとフロントをトータルで最適化する「垂直シナジー」、サービスの観点で業界を跨いで融合させる「水平シナジー」の両軸を強化していくことで社会システム全体にわたり、End to Endに価値を提供していくことが事業本部設立の狙いです。



株式会社 NTT データ  
第三金融事業本部  
事業本部長  
執行役員 細谷 好志氏

——新組織に期待することをお聞かせください。

細谷 成長に向けた取り組みの礎になるのはベースビジネスの安定運用です。これまで培ったクオリティ、信頼を守りながら、新しいDX領域へ挑戦する組織となることを期待しています。

上述のとおり水平シナジーでは、生活者起点、企業利用者起点でフロントサービスをオンラインファーストで強固に繋ぐことを目論みます。既存サービスを繋ぐだけではなく、事業体や業界の垣根を超えてお客様同士を繋ぎ、サービス創出の機会を加速させることで、事業パートナーはもとより、業界パートナーの立ち

## CREATE “NEXT FINANCE” 繋ぐ Connect/Synergy

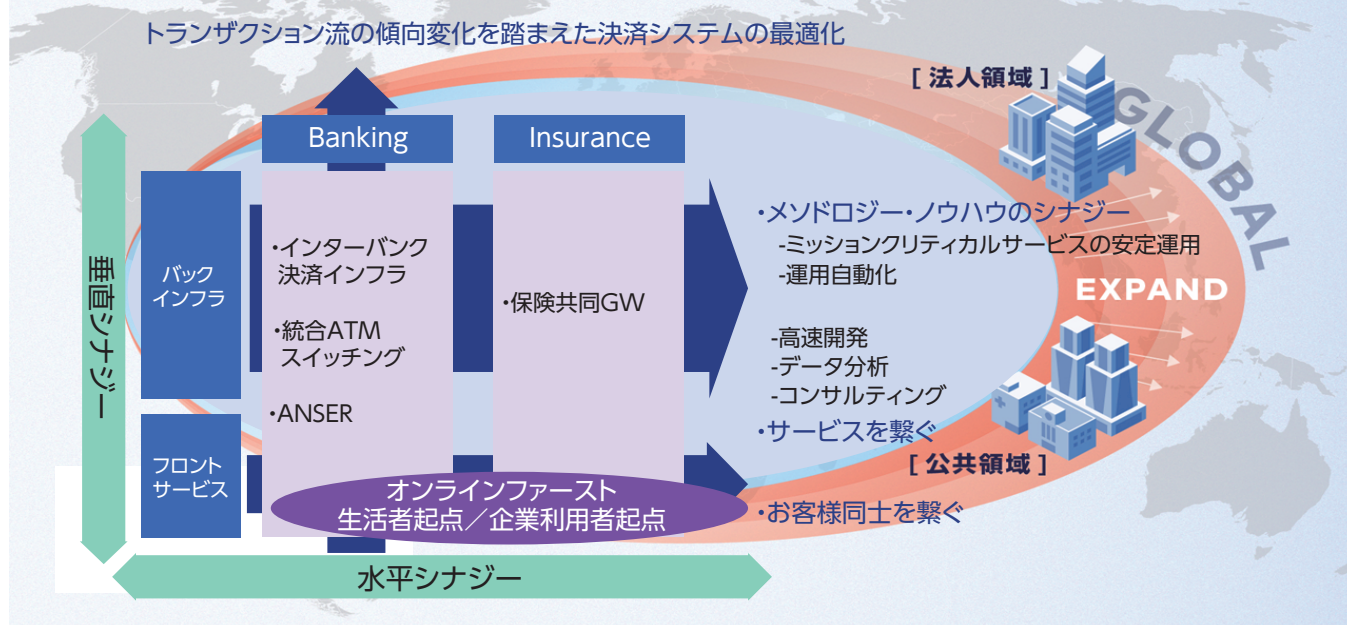


図1 第三金融事業本部方針

位置を目指していきます。

さらに、インターナルではメソドロジー、ノウハウを含めたアセットの相互活用シナジーを期待しています。例えば、当事業本部は多数のミッションクリティカルな社会インフラの開発、運用を担っています。このようなサービスの安定運用を実現するノウハウ、運用自動化の仕組みなどを相互共有しながら高めていくことは、当社の強み、コアビジネスを徹底的に磨き上げることに繋がります。また、顧客接点となるフロント領域での高速開発、データ分析、コンサルティングのメソドロジー・ノウハウも然り、先進的なお客様取組への伴走によって培った経験をアセット化し、DX領域でのケイパビリティを高めていきます。

### 提供価値に拘る 提供価値を再認識・再定義の上、 磨く・拡げる・創造する

——提供価値に拘るとは具体的にどのようなことを指していますか。

細谷 近年、金融システムの安定運用に対する要求が一層高まっています。システムの複雑性、利用されるサードパーティ製品の数が増すのに合わせて、サービスを安定的に継続していくことの難易度も高まっており、その価値の大きさが再認識されるようになってきているとも言えます。これまで「当たり前のこと」として捉えられていたことも、それを提供するプロセスや仕組み自体の価値の大きさが見直されてきています。重要な社会インフラを支えるサービスを提供する我々自身も、市場環境の変化、技術の進展を踏まえ、前例にとられることなく、提供価値を再認

識・再定義し、その価値を磨き上げていきます。

その上で、本部内外シナジーを効かせながら価値を拡げていきます。更には、新しい技術を取り入れる、サービスを繋げる、或いはお客様同士を繋げることで新しい価値を創造していきます。

——最後に、今後の抱負をお聞かせください。

細谷 お客様との会話の中でも、「決済のフロントとバック」、「決済と保険の融合」について、高く期待を寄せるお言葉を頂戴することが少なくありません。そのご期待にしっかりと応えるべく、取り組んでまいります。

——本日はありがとうございました。