業務知見とITエンジニアリング力の融合を通じお客様のビジネス価値創造をサポート

NS Solutions

新日鉄住金ソリューションズ株式会社
金融ソリューション事業本部　ソリューション企画推進部
ソリューション企画推進グループ　グループリーダー　坪野松勇二氏
（聞き手　MSOG編集部）

MSOG 今年度のGMSではリードスポンサーとして貴社には講演をして頂きますが、その内容は？

坪野松） 1コマはストラクチャードプロダクツや仕組み債関連のソリューションについて。
リーマンショック以降完全に冷え込んでいたが、最近運用の多様化の動きがあり少し興味のあるお客様が出てきたのが背景。もうひとコマは詳細は未定ながら最近のデリバティブに関する動きについて、カウンターパーティリスク、CSA、OISのようなところがテーマになる予定。

MSOG 今年度のGMSでの展示ブースでのポイントは？

坪野松） デリバティブを中心にしたリスク管理が中心。当社が長年扱ってきたパッケージであるTSSummitの展示。

MSOG 受託開発、自社開発パッケージ、海外製ソリューションの位置づけは？

坪野松） 当社の強みは、歴史的に特定のプロダクト・ベンダーに偏りなくお客様のニーズにあったモノ、やり方をソリューションとして提供してきたことにある。受託、自社開発パッケージ、海外製ソリューションのすみわけについても、お客様のニーズに最も合うものを提供していくという観点がまずある。結果としては今のところ、上位の金融機関では受託開発が主体でそれ以外の金融機関ではパッケージが主体なっているが、最近ではメガFGでもAML等でパッケージ導入の事例もあり、今後は色分けも変わってくると考えている。

MSOG 金融機関へのご自身の経験も踏まえてご提案したいことはございますか。

坪野松） 金融機関のお客様のほうが業務・業界に関する直近のトレンドを理解しておられるので、弊社側からなにかを提案するということはあまり現実的と考えていない。
ただ、ビッグデータ・クラウド化については金融機関の方もご関心が高まりつつあると感じており、いろいろ議論したり御教えをいただきたりしながら何か弊社の持つソリューションが役に立てればと思う。

MSOG 今後はどのようなソリューションを考えていらっしゃいますか？

坪野松） これまで当社が得意としてきた、銀行・証券会社向けの市場系システム、経営管理・バーゼル等規制対応は引き続き大きな柱。
事業の幅出しについては、対象とする業務の拡大と対象とする業態の拡大があると考えている。業務に関してはここ数年、リテール・コモディティ管理で成果が見えてきている。今後は、業態として、生損保向けソリューション、また事業法人における金融的なエリア（コモディティ、トレジャリー等）がターゲットの一つ。

MSOG 貴社のＰＲポイントは？

坪野松） 特定のプロダクトに偏らず最適なソリューションが提案できる中立性。業務理解力。
また最近は当社自身での海外展開も進めており、グローバルに日系金融機関の進出先現地でサポート業務が徐々に立ち上がりつつある。