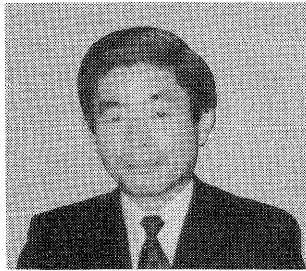


## トップ インタビュー

### (株) 第一勧業銀行のシステム戦略 —小林システム部長に聞く—

本日は、「銀行は情報産業であり、IT（インフォメーション・テクノロジー）戦略・ITの活用が経営を決定づける」という持論をお持ちの小林システム部長に（株）第一勧業銀行のシステム戦略についてお伺いした。



話し手 小林 武司氏  
(株) 第一勧業銀行  
システム部長

—まず、最初に、御行におけるシステム基盤整備についてお話ししていただけますか。

情報システムは「マーケティング」「デリバリ」「マネジメント」のすべてに決定的役割を果たします。

当行ではPOST3次オンの基本戦略もこの3つの切り口で展開したいと考えています。

1. 「マーケティング」のため営業店にクライアントサービスシステムを導入し、営業店ごとのデータベースを構築しました。このデータを使用してテレマーケティングを行っています。今後は現在の汎用機システムが保有している顧客情報や銀行内外の情報を再編成・統合したデータウェアハウス構築を目指します。

2. 「デリバリ」としてネット

ワークを十分活用することを戦略と考え、千葉センターに新しいネットワークシステムを構築しました。グローバルベースのネットワークサービスも展望しており、新しいメディアの活用によるバーチャルバンキングの研究も行っています。

3. 「マネジメント」のためエンドユーザコンピューティング環境の整備と基幹LANの構築を行っています。リスクマネジメントに対応するため、マネジメント関連情報系システムのクライアントサーバ化を推進しています。この先はやはりデータウェアハウスの構築があり、ネットワーク型の情報システムに再編成していききたいと考えています。

—次に、御行における分散システムについてお伺いします。

従来銀行においては分散化の必要性は希薄でしたが、2点についてネットワーク型の分散システムを推進していききたいと考えています。

1. 共通でない情報処理ニーズに対して、分散システムは適しています。たとえば営業店情報システムのようなものを想定しています。ただし、多条件検索に対する技術面の解決策という側面もあります。

2. 変化が激しく、柔軟な対応が必要で集中リスクの回避を図りたい分野にも分散システムは適しています。たとえば市場性業務などを想定しています。本部の非定型情報処理に適していると言えます。

またこのような分散システムを推進するには、管理技術の水

準が決め手になってくると考えています。

—御行における新技術への取り組みについてはいかがですか。

情報システム部門は新技術に高いアンテナをあげておくべきです。このためにはその新技術を評価できる能力が不可欠ですが、自分の力のみでは限界もあります。新技術を選択する時代、言い換えれば自分で決めなければならない時代となっています。メインフレーム文化からオープン文化をも包含した強い組織にするために「ネオ委員会活動」を行っています。ネットワークとオープンの意味ですが新しい



聞き手 高橋 富夫  
情報処理学会誌編集委員

システムという意味も含めています。またシステム開発技法の研究・導入も当部門独自に進めています。

冒頭で述べた3つの切り口で適用の可能性を徹底追求していきたいと考えています。

本日はどうもありがとうございました。

(平成7年10月実施)