

野村総合研究所（NRI）は2012年11月20日、「日本には強い金融サービスがある」をテーマに「NRI金融ITフォーラム」を開催した。

リーマンショックに端を発した金融危機以降、金融ビジネスを取り巻く環境は厳しい状況が続いている。しかしながらそういった状況の中で、制度変更や各金融機関による新ビジネスへの取り組みなどが数多くなされてきた。NRIでは、日本の金融サービスの未来を描くための一助になればと考え、銀行、証券会社、保険会社、運用会社の方々向けに、44種類52コマのセッションからなるフォーラムを企画した（プログラムはP32-33参照）。当日は、様々な業態から合計778名の参加をいただいた。

ここでは、スルガ銀行 代表取締役社長の岡野様、東京証券取引所 常務執行役員の土本様、NRI顧問（元外務事務次官）の藪中、NRI代表取締役 専務執行役員の石橋の4講演に絞って報告する。

## スルガ銀行のリテールマーケットへの 取り組みとそれを支えるITの役割

スルガ銀行株式会社 代表取締役社長 岡野 光喜氏

スルガ銀行は、大手優良地方銀行の活動拠点に挟まれた立地にあり、他行と同じことをしては自らの地盤を奪われる、という危機感を持っていた。そこでスルガ銀行では、1980年代後半からリテールマーケットへ特化する戦略に舵を切った。

リテールマーケットで差別化を図る戦略として現在は、①ネットワーク事業、②コミュニティバンク、③広域事業、④代理店事業の4つの市場にターゲットを絞っている。「ネットワーク事業」では、インターネット・コールセンターによるダイレクトチャネルの充実を図っている。「コミュニティバンク」は、地盤である静岡県・神奈川県においてフルバンキングサービスを展開するものである。首都圏をはじめ札幌から福岡まで主要な都市圏における事業展開を図る「広域事業」にも力を入れている。また、日本郵政グループの幅広いネットワー

クを利用した「代理店事業」によって、サービス領域の拡大を図ることもできた。



岡野 光喜氏

今までの既成の枠にとらわれず、お客様が求める商品を開発することにも積極的に取り組んでいる。具体例の一つが、「宝くじ付き定期預金」である。1999年の取り扱い開始以来、これまで億万長者が11名誕生している。またその

他にも、邦銀初となる女性専用の住宅ローンや、本人の静脈認証と照合しない限り出金できないというセキュリティを強化した世界初の商品「バイオセキュリティ預金」も好評をいただいている。銀行視点では利便性ばかりを追求しがちであるが、お客様視点に立つと逆転の発想も生まれてくる例と言えよう。

戦略を進める上でITの活用も欠かせない。個々のお客様にあったサービスを提供していくには、お客様情報をしっかり管理し分析できる環境を整える必要がある。そこで、営業顧客データベース等の各種情報を一元化し、情報連携の充実を図っている。

また、2011年8月にホームページのリニューアルを行い、インターネットバンキングもNRIに依頼し2012年1月に全面的にリニューアルした。単なる取引機能ではなく、戦略的に重要な営業チャネルと位置付けて各種プロモーションを実施し、お客様へのサービス向上・取引増強・収益拡大を図ることを目指している。その結果、ネットチャネルにおいてプロモーションコンテンツ起点のお客さま訴求が可能となった。

今後も一層の差別化を図り、コンシェルジュバンクとして、「夢をかたちにする」、「夢に日付をいれる」お手伝いをしていきたいと考えている。

## 日本取引所グループ誕生により 資本市場インフラはこう変わる

株式会社東京証券取引所 常務執行役員 土本 清幸氏

2013年1月1日に日本取引所グループが誕生する。現物市場に強い東証、デリバティブ市場に強い大証の双方の強みを活かしたグローバルに競争できる取引所グループとなる。新たに誕生する日本取引所グループでは、統合持株会社の傘下に東証、大証、日本証券クリアリング機構、東証自主規制法人がぶら下がる。東証は株式など現物商品の、大証は先物・オプションなどデリバティブ商品の市場機能を、日本証券クリアリング機構は主に東証、大証の上場商品の清算機能を、東証自主規制法人は自主規制機能を担うこととなる。

現在、大証は市場運営会社一社が市場運営機能、清算機能、自主規制機能を担うが、東証は約5年前から3つの機能が分かれ、統合後と非常によく似た組織になっている。日本証券クリアリング機構は、2002年に東証が清算機能をアウトハウス化するために設立したもので、大阪、名古屋、福岡、札幌証券取引所の現物取引の清算業務も行っている。大証のデリバティブはインハウスで清算業務を維持してきたが、今回の統合に伴い日本証券クリアリング機構で行うことになる。

現物市場の機能は、2013年7月、東証に統合する。大証一部、二部は、それぞれ東証一部、二部に統合するが、新興市場のマザーズとジャスダックは、双方の市場コンセプトが異なるため統合せず、併存させる。この結果、東証は本則市場の東証一部、二部と新興市場のマザーズ、ジャスダック、そしてプロ向け市場のTOKYO PRO Marketの5つの市場を運営することになる。これら5市場の上場銘柄は東証の売買システムarrowheadで売買できるようになる。統合に伴う利用者のシステム対応負担は最小限で済むようにする方針である。

株式市場の活性化には制度やシステムの整備だけでなく、売買対象の上場銘柄が魅力的であることが必要不可欠。欧米の機関投資家との意見交換から、世界に占める日本の株式市場の時価総額シェアを10%以上にしなければならぬと感じている。それ以下になると日本株専用ファンドが撤退してしまい、日本株はグローバル・

ポートフォリオの中に埋没する恐れがある。

デリバティブ市場の機能は、2013年度中を目途に大証に統合したい。

東証、大証のデリバティブ商品はJ-GATEという1つのプラットフォームで売買可能とする予定である。また、2013年7月に日本証券クリアリング機構が大証のデリバティブも含めて清算業務を行うこととなることか

ら、東証、大証のデリバティブ商品間でリスクを相殺できるポジションでは、証拠金の所要額が少なくて済むようになる。

現時点での世界のデリバティブ市場における大証のポジションは取引高ベースで18位、東証にあっては上位30位以下である。統合後も17位と必ずしも優位に立てない。デリバティブ商品は現物商品と比べて国境がないので、海外市場との連携など大胆な発想が必要かもしれない。

ITインフラについては、2013年5月を目途に、東証が構築・運営するネットワークarrownet経由で大証のJ-GATEに接続可能となる。2014年には証券保管振替機構の複数のシステム、東京金融取引所の売買システムにも接続可能となる予定で、arrownetは業界の基幹インフラになりつつある。また、東証では既にコロケーションサービスを提供しているが、2013年5月に開始予定の新サービス「JPXコロケーションサービス」では、更に高速にアクセスできる環境を整備し、J-GATEへの接続も可能とする。

今回の統合には関係者の理解と協力が必要不可欠と考えている。皆様とともにがんばっていききたい。



土本 清幸氏

※上記の対応内容や時期は将来において変更となる可能性がありますことを予めご了承ください。

## 世界に通用する日本

野村総合研究所 顧問（元外務事務次官）  
数中 三十二

世界中で日本ほど住みやすい国はおそらくない。しかし今後もそれを維持するにはグローバル化を図り、世界



数中 三十二

に出て行かざるを得ない。これからのグローバル化を考えたとき、

「日本のイメージ」は極めて大事である。

現在、尖閣諸島を巡り日中関係が不安定になっている。今回中国は「日本が尖閣を国有化し問題を仕掛けてきたから対抗せざるを得

なかった」と言っている。第一幕はこの中国の宣伝が「技あり」だった。しかし今行われている東アジアサミットは、日本の大きなチャンスだ。中国が南シナ海でやっていることには、みな困っているのだから、東シナ海についても日本に対して圧倒的に同情的である。

私はここ何ヶ月か、脱「チャイナ・プラスワン」を主張している。「中国のリスクをヘッジするために、もう1か国どこか」という付け足しでなく、ASEANのどこかの国と1対1で正面からつきあうべきだ。ASEANには有力な投資市場もあり、2015年にはASEAN共同体もできる。日本にとって一番重要な味方だと思う。ミャンマーは、ティラワ経済特別区について「日本にインフラ整備からすべてお願いする」と言っているが、日本の企業は少し腰が引けている。日本全体で「1つの国をつくる」思いでやれば、大きなビジネスチャンスになりうる。

日本は、韓国とも竹島問題で溝ができています。中韓の言い分は、日本が帝国主義に走った時に日本の領土だったというもので、歴史問題と結びつけようとしている。しかし日本には、竹島、尖閣について明確に日本の領土だと主張できる材料がある。

竹島については、1952年以来、韓国が実効支配している。ところが、韓国の大統領がわざわざあの島に

行ったので、日本が国際司法裁判所に持って行ける環境をつくってくれた。尖閣については、第一幕では中国が世論戦で得点をあげたが、第二幕では、中国がどんどん外に出て行く中で日本ががんばっている、と見られている。イメージは非常に大事だ。腰砕けにならず、「日本は国際的に認められていることを静かにやっているだけ。現状を変更しようとしているのは中国だ」とうまく宣伝すれば、第二幕は日本に有利になる。「自衛隊を尖閣に置けばよい」という声もあるが、慎重にすべきだ。「ルールを変えたのは日本」という国際的評価を受け、アメリカが一番対応に困ることになる。

私が「忘れられた2つの合意」と呼ぶものがある。この2つほど大事なものはない。

1つは竹島についてである。1998年に改訂された日韓漁業協定では、竹島について排他的経済水域200海里を双方主張しないことで合意し、お互いに漁業のできる日韓暫定水域が設けられた。この水域の中に竹島が入っている。国際的に見ると、竹島についてはある意味、日韓痛み分けになっている。この協定は今も生きており、問題解決の基礎になりうる。

もう1つは東シナ海についてである。中国は尖閣だけでなく東シナ海全体を狙っている。中国は排他的経済水域を沖縄トラフまで主張し、中間線を主張するわれわれとぶつかっている。ところが2008年6月の油ガス田共同開発の合意では、共同開発区域の中を中間線が走っており、明らかに中間線が意識されている。この合意は過去の日中首脳会談で確認されており、習近平体制でもきちんと守られることが極めて大事である。

日本と友好な国々が重要な経済パートナーになっている。そこで日本が頑張れば、まだまだ世界に通用する力はある。

## NRIのめざす金融ITサービス

野村総合研究所 代表取締役 専務執行役員  
石橋 慶一

NRIの金融ITソリューション事業は4つある事業分野の1つで、売上全体の約6割を占める。同事業の売上の半分以上は共同利用型サービス（ASP・SaaS型）で

ある。主要な金融ITソリューションに、STAR（証券総合向けバックオフィス）、I-STAR（ホールセール証券会社向け）、T-STAR（資産運用会社向け）、BESTWAY（銀行向け投信窓販業務）、e-JIBAI（自賠責保険・共済業務）がある。

近年、金融機関のCIOの皆様は業界を越えた共通の悩みとして、制度変更対応、ITコスト削減（特に消費税増税による圧力）、ITライフサイクル（ハード、ソフト、データセンター（DC））への対応、BCP・DR対策、IT組織の在り方（特にIT子会社の活性化）、内部統制・外部委託先管理などの問題を抱えている。NRIではこうした課題に対処するため「業界標準ビジネスプラットフォーム」の提供を追求しており、その高度化を図るため4つの重要施策を考えている。

#### ①Navigation×Solutionの強化

お客様の問題を先取りし解決策を導く"Navigation"では、金融先端ビジネスや制度などの調査を実施するとともに、金融市場パネル主宰、審議会参加などを通じて監督官庁との連携を図っている。

具体的な解決策を実施する"Solution"では、証券会社向けにはSTAR、I-STARの「業界のデファクトスタンダード」化をさらに進めるとともに、IT子会社との共同開発も進めている。資産運用会社向けには、従来バックオフィスシステムを中心にサービスを提供してきたが、クラウド化の仮想技術や運用自動化を活用してフロン



石橋 慶一

ト・ミドル部分とのシステム連携強化、サービス拡大を推進している。銀行向けには、BESTWAYの機能充実や、ネットバンク・ネット投信ソリューションサービス ValueDirectの強化を図っている。保険会社向けにはe-JIBAI

のサービス拡大（バンクエンド業務のサポート機能など）、ダイレクト系システムの共同化・ASP化推進を図っている。

#### ②金融クラウドでのサービス提供

2012年11月、5つめのDCとして、次世代を担う「東京第一DC」を多摩地区に開業した。DR対策を重視しており、DC間のバックボーンを大容量化し、クラウド技術を用いてロケーションフリーにしていきたい。DCでは「金融クラウド」の構築を進めているが、金融品質が求められる中で、一部にパブリッククラウドを活用したハイブリッドクラウドを考えている。まずは当社の共同利用型ソリューションを金融クラウドに実装し、品質の一貫性を保ちつつ基盤コストの40%引き下げを目指す。また基盤競争力強化に向けては、短命なハードウェアを排除しハードウェアのライフサイクルを延ばすとともに、仮想化技術等によりハードウェア更改時に上位レイヤーに影響を波及させずアプリケーションのライフサイクルを延ばしていく。

#### ③BPOサービスを加えたワンストップ・ソリューション

NRIでは2010年に設立した「NRIプロセスイノベーション」で資産運用会社などのBPOに取り組んでおり、現在、約1400ファンド、資産総額13兆円のファンド基準価額算出などの実績をもつ。また、2012年には「だいたい証券ビジネス」のTOBを実施し、同社の証券事務アウトソーシングサービスで、システムサービス（STAR）を補完していく。

#### ④日系金融機関のグローバル展開を支援

近年、金融機関が積極的に海外拠点の開設を進める中、海外拠点への日本のIT統制レベルの適用、現地で使う海外製品の管理が重要になっている。NRIでは海外の開発・支援拠点を充実させながら（たとえば2012年にはインドのコルカタに開発拠点を設立）提携先現地ベンダーを活用し、金融機関の海外拠点（特に東南アジア）へのIT支援を提供していく。

NRIでは、このようなフォーラムを今後も継続的に開催し、お客様の課題解決に努めてまいります。

■ 講演プログラム

	Room S	Room A	Room B	Room C
	金融資本市場の活性化にむけて —ビジネス環境と金融IT—	今求められる顧客視点の リテールサービス	グローバル化する資本市場インフラ	銀行業務における新たな視点
10:45   11:30	<b>新しい商業銀行： グローバルな環境が示すもの</b> (S-1) 井上 哲也 金融ITイノベーション研究部長 首席研究員 先進国では、金融危機を踏まえた規制の見直しに加え、マクロ経済や金融市場の変化により、預金と貸出に基づく商業銀行を巡る環境は大きく変化しています。これらの特徴と影響を整理しながら、日本の銀行にとっての競争条件を考えました。	<b>資産管理型営業への転換に 向けた考察～米国金融事例からの示唆～</b> (A-1) 吉永 高士 NRIアメリカ フィナンシャルサービスリサーチ部門長 顧客との長期的な関係構築に向けて、今改めて資産管理型営業の重要性が唱えられています。営業スタイルの変革検討に向けて、いち早く資産管理型営業に移行しつつある米国の事例を再検証することで、我が国における具体策立案に資することを目指します。	<b>グローバルな市場間競争と 日本市場</b> (B-1) 大崎 貞和 未来創発センター 首席研究員 2013年1月、東証と大証が経営統合し、日本取引所グループが発足します。明治以来130年間ライバル関係にあった二つの取引所が統合する背景には、世界的な市場間競争の激化があります。本講演では、グローバルな競争の現状と日本市場の課題を明らかにし、今後の展望を試みました。	<b>マイナンバー制度と 来たるべきID社会、その課題と解決策</b> (C-1) 八木 晃二 DIソリューション事業部長 国民生活や金融機関の事業に大きく関わるマイナンバー制度について、概要と課題、解決策について説明しました。また、マイナンバー制度の一つの側面である国民ID制度に関連して、ID社会の未来像と金融機関の関係について解説しました。
11:40   12:25	<b>NRIのめざす金融ITサービス</b> (S-2) 石橋 慶一 代表取締役 専務執行役員 NRIは「業界標準ビジネスプラットフォーム」を整備し、高度化することにより金融サービスと業界の競争力の向上に寄与できると考えています。NRIの今後の取り組みについてお話ししました。	<b>顧客本位の金融サービスへ向けた 考察～顧客の投資特性からの示唆～</b> (A-2) 萩野 祐一 リテールビジネス企画部 上級コンサルタント NRIの行った金融機関の顧客調査の結果から、顧客が何を金融サービスに求めているのかを推察しました。顧客は退職や相続の機会に何を感ずるの？ どのような判断基準で行動しているのか、高齢者と言われる層の実態と真のニーズは何か、などを顧客視点から考察しました。	<b>国境を超える 証券サービス業務</b> (B-2) 片山 謙 金融ITイノベーション研究部 上級研究員 証券決済業務の効率化をはじめ、店頭デリバティブの清算集中や取引報告、証券貸借・担保管理にまで金融市場インフラ利用におけるクロスボーダー化が進みつつあります。本セッションでは世界の主要市場における改革の進捗と特色を比較しました。	<b>アジア主要国における銀行の 成長戦略と本邦銀行への示唆</b> (C-2) 片岡 佳子 NRIアメリカ リサーチアナリスト 本邦銀行にとってアジア展開は重要な課題の一つといえます。アジア主要国でも、日本と同様、国内の銀行間競争の激化と地元企業の海外進出が進んでいます。各国における銀行の成長戦略・特徴的な動きを整理した上で、本邦銀行の今後の展開を考えました。
12:25 - 13:20	ランチブレイク			
13:20   14:20	<b>ご挨拶</b> 嶋本 正 代表取締役社長	<b>基調講演 世界に通用する日本</b> 藪中 三十二 顧問 元外務事務次官 日本が生き残るためには、グローバル化を進めていかなければならない。日本におけるグローバル化とは？ グローバルに通用するとはどういうことか？ 世界で戦う時に必要なものとは？ これからの日本のために今できること・今後に向けて準備すべきことについて長年にわたる外交の現場での経験よりお話ししました。 <small>1948（昭和23）年大阪府生まれ。1969年大阪大学中途退学、外務省に入省。北米局課長時代に日米構造協議を担当。アジア大洋州局長として六ヶ国協議の日本代表を務め、北朝鮮の核や拉致問題の交渉にあたる。経済・政治担当外務審議官を経て、外務事務次官を2010年に退任し、外務省顧問、立命館大学教授、野村総合研究所顧問に就任。著書に「国家の命運」（新潮新書）「新しい国際秩序を求めて」（共著＝信山社）「対米経済外交—摩擦の実情」（サイマル出版会）など。</small>	Room S (SS-1)	
14:20 - 14:50	ネットワークタイム			
14:50   15:40	<b>スルガ銀行のリテールへの取り組み</b> (Room S SS-2) 岡野 光喜氏 スルガ銀行 代表取締役社長 兼 CEO スルガ銀行様はコンシェルジュバンクとして、ネットチャネルの強みを活かし、活動領域を全国に広げてきました。同行を率いてこられた岡野社長に、スルガ銀行のリテールへの取り組みと、それを支えるITの役割を語って頂きました。 <small>1945年静岡県生まれ。1967年慶應義塾大学経済学部卒業後、米国留学を経て富士銀行（現・みずほ銀行）入行。1975年駿河銀行（現・スルガ銀行）入行。取締役、常務、専務を歴任し、1985年に取締役頭取に就任。1998年に取締役社長へと役職変更後、2000年に取締役社長 兼 CEOに就任。現在に至る。ベルナル・ビュフェ美術館理事長、慶應義塾評議員、静岡県サッカー協会会長。</small>	<b>日本取引所グループ誕生により資本市場インフラはこう変わる</b> (Room B SS-3) 土本 清幸氏 東京証券取引所 常務執行役員 営業本部長 東証と大証の経営統合は、国内市場インフラの強化・市場利用者の利便性向上・国際的な金融センターとしてのプレゼンス向上など、様々な効果が期待されています。東証常務執行役員土本氏から、経営統合が日本の資本市場にもたらすメリットについて語って頂きました。 <small>1982年東京証券取引所入社。2000年秘書役、2004年上場部長、2007年執行役員。同年10月、東京証券取引所自主規制法人 常任理事。2011年4月東京証券取引所 常務執行役員に就任。現在に至る。</small>		
15:50   16:35	<b>企業の変革に資するIT活用とは ～変革を見通す「IT戦略」の枠組みを提案する～</b> (S-3) 淀川 高喜 研究理事 企業の経営者やCIOは、事業の変革を先読みして、システムを準備しておく必要があります。企業がどんな事業戦略の見直しに直面し、変革を実行し、変革にITがどう貢献するかを先進企業の事例から検証し、企業の変革に資するIT活用のありかたを提案しました。	<b>顧客視点営業に向けた新フロント システム導入～先進企業事例からの示唆～</b> (A-3) 藤井 公房氏 野村證券 国内IT戦略部長 ますます多様化・高度化が進む顧客ニーズに的確に対応するため、野村證券様では営業社員が使うフロントシステムを更改し、顧客視点の営業の実現を目指しています。その中核を担う新システム導入の背景から導入ポイントまで、藤井部長にお話し頂きました。	<b>トレーディング/バンキングの 境界が変わる～パーゼル3.5への備え～</b> (B-3) 野口 佳宏 グローバルソリューション事業部 上級コンサルタント パーゼル委員会が5月に公表した「トレーディング勘定の抜本的見直し」では、公正価値評価される金融商品をすべてトレーディング勘定に計上する等が示され、金融機関への多大な影響が予想されます。当見直し実施時に向けた適切な備えについてお話ししました。	<b>サイバー戦争の顕在化と企業防衛 ～金融機関の事例に見る対策の方向性～</b> (C-3) 増谷 洋 NRIセキュアテクノロジーズ 代表取締役社長 国家が関与するといわれる標的型攻撃が常態化し、金融機関を標的にしたマルウェアの存在も報告されています。本講演では、いわゆるサイバー戦争が顕在化する今日以降の新たな取り組みとして、金融機関の事例をご紹介しながら、対策の方向性について解説しました。
16:45   17:30	<b>NRIのクラウドへの取り組み ～金融クラウド～</b> (S-4) 綿引 達也 NRIでは独自の方法でクラウド化を推進しています。最高水準の耐災害性と信頼性をもつデータセンターを活用した、高品質・高生産性・柔軟な利用を可能にするクラウド「金融クラウド」について、先進事例などを踏まえて説明しました。	<b>リテールビジネスにおける今後の 展開～顧客視点ソリューションの実現～</b> (A-4) 北山 雅一氏 キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役 小川 宣雄 リテールビジネス企画部 上級システムコンサルタント 顧客視点のビジネスを展開する上で必要なフロントソリューションをNRIがどのように推進していくかを紹介しました。また、リテールビジネスの最前線できている世代を超えた事業承継等の課題解決に向けて示唆を含めてCAP社の北山社長からご紹介頂きました。	<b>NRIのホールセール向け ソリューション事業ビジョン</b> (B-4) 田口 信之 グローバルソリューション事業部長 金融ITの最先端動向を踏まえ、お客様をサポートするソリューションを提供してきたNRI。当セッションでは、日本の金融・資本市場インフラの発展を後押しする。NRIのホールセールソリューション事業ビジョンについてお話ししました。	<b>「銀行経営のイノベーション」 を支えるNRI</b> (C-4) 齊藤 春海 常務執行役員 金融・資産運用ソリューション事業本部副部長 価値観が多様な我が国において、銀行にはきめ細かいサービス提供を通じた本源的機能が改めて求められています。銀行業のサービス強化、規制対応、収益力強化、経営基盤整備を支援する「銀行経営のイノベーション」へのNRIの取り組みについてお話ししました。

■ ソリューションセッション

Room D	Room E	Room CA	Room DA	Room DB
<p><b>資産運用を取り巻く環境と、目指すべき方向</b></p> <p><b>D-1</b></p> <p>グローバルな視点から見た日本の資産運用ビジネスの課題</p> <p>堀江 貞之 金融ITイノベーション研究部 上席研究員</p> <p>日本の資産運用ビジネスは成長トレンドに乗れない状況が続いています。ビジネスを成長軌道に乗せるには重要度に見合ったサービス内容の改革が不可欠です。グローバルな資産運用ビジネス環境も踏まえ、資産運用会社がとるべき経営戦略について説明しました。</p>	<p><b>業務改革を支えるNRIソリューション</b></p> <p><b>E-1</b></p> <p>次世代の投資情報データマネジメントソリューション</p> <p>後藤 英敏 投資情報サービス事業部 主任コンサルタント</p>	<p><b>銀行業務を支えるNRIソリューション</b></p> <p><b>CA-1</b></p> <p>日本版ISAに向けたBESTWAYの対応</p> <p>藤本 貴一 BESTWAY事業部 課長</p>	<p><b>資産運用業務を支えるNRIソリューション</b></p> <p><b>DA-1</b></p> <p>資産運用向けクラウド業務プラットフォーム T-MONOLIX</p> <p><b>DB-1</b></p> <p>T-STAR/ReportAssist 投資顧問向け</p>	
<p><b>D-2</b></p> <p>日本版ISAマーケットは運用会社にとって魅力的か?</p> <p>金子 久 金融ITイノベーション研究部 上級研究員</p> <p>2014年よりスタート予定の日本版ISA (少額投資非課税制度)は、国家戦略室の日本再生戦略にて目標額が掲げられ、今後の注目が予想されます。本講演では制度概要と、予想されるマーケットの特徴や同制度における投信の位置付けについて紹介しました。</p>	<p><b>E-2</b></p> <p>システムリスク管理に係る検査マニュアル改正のポイントと取り組み事例のご紹介</p> <p>田中 淳一 ERIM事業企画部 上級コンサルタント</p>	<p><b>CA-2</b></p> <p>モバイル端末等、NRIの新たな取り組みのご紹介</p> <p>岩脇 啓 BESTWAY事業部 課長</p>	<p><b>DA-2</b></p> <p>基準算出・決算業務の効率化企画</p>	<p><b>DB-2</b></p> <p>資産運用フロント業務支援ソリューション SmartBridge Advance</p>
	<p><b>E-3</b></p> <p>NRI大連におけるオフショアBPO発展について</p> <p>楊 柳 NRI大連 投資情報ソリューション部 部長</p>	<p><b>CA-3</b></p> <p>ペーパーレスによるコスト削減から売上向上へ</p> <p>兼子 和巳 DINソリューション事業部 副主任システムコンサルタント</p>	<p><b>DA-3</b></p> <p>投信法改正の影響</p>	<p><b>DB-3</b></p> <p>レポート業務を変革するNRIのソリューション T-STAR/ReportAssist</p>
	12:10 - 13:20 ランチブレイク			
	<p><b>E-4</b></p> <p>新たなITが切り開く近未来の証券営業シーン～新技術からの示唆～</p> <p>齋藤 政博 STAR営業推進室 上級システムコンサルタント</p>	<p><b>CA-4</b></p> <p>モバイル端末等、NRIの新たな取り組みのご紹介</p> <p>岩脇 啓 BESTWAY事業部 課長</p>	<p><b>DA-4</b></p> <p>資産運用向けクラウド業務プラットフォーム T-MONOLIX</p>	<p><b>DB-4</b></p> <p>資産運用業態向け企業分析データソリューション e-AURORA Xircle</p>
	14:25 - 14:50 ネットワークタイム			
	<p><b>E-5</b></p> <p>米国非金融系サービスが提供するBPOサービス～SS&amp;CとSEIの事例～</p> <p>三上 直美 NRIアメリカ リサーチアナリスト</p>	<p><b>CA-5</b></p> <p>おもてなし経営を実現する技術の最新動向</p> <p>田中 達雄 イノベーション開発部 上級研究員</p>	<p><b>DA-5</b></p> <p>公正価値測定・開示への対応</p>	<p><b>DB-5</b></p> <p>FundWeb Transferの販売会社様移行と申込不可日連絡</p>
<p><b>D-3</b></p> <p>グローバル運用会社のIT戦略の現状と日本の状況</p> <p>堀江 貞之 金融ITイノベーション研究部 上席研究員</p> <p>グローバル運用会社はフロントオフィスのグローバルプラットフォーム化やモバイルツールを活用した営業機能強化をIT戦略の重点分野として推進し、業務効率化と差別化を図っています。これらの事例から日本の運用会社としてのIT戦略のあるべき姿を提案しました。</p>	<p><b>E-6</b></p> <p>NRIのグローバル展開：“坂の上の雲”を目指して～インドとともに</p> <p>渡邊 徹 NRI Financial Technologies India 社長</p>	<p><b>CA-6</b></p> <p>重要情報資産の持出・管理を徹底するには</p> <p>船越 洋明 NRIセキュア セキュリティソフトウェア営業部 セキュリティコンサルタント</p>	<p><b>DA-6</b></p> <p>T-STARのSSO計画について</p>	<p><b>DB-6</b></p> <p>T-STAR/ReportAssist 投資顧問向け</p>
<p><b>D-4</b></p> <p>資産運用関連サービスの事業ロードマップ</p> <p>古賀 智子 資産運用ソリューション企画部 上席システムコンサルタント</p> <p>資産運用業界における市場動向をとらえ、T-STAR、SmartBridge Advanceなど、関連するシステムサービス全体の今後のロードマップを説明しました。</p>	<p><b>E-7</b></p> <p>NRI大連におけるオフショアBPO発展について</p> <p>楊 柳 NRI大連 投資情報ソリューション部 部長</p>	<p><b>CA-7</b></p> <p>インターネットバンキングシステムのご紹介</p> <p>中西 慎也 ValueDirect事業部 企画営業グループ グループマネージャー</p>	<p><b>DA-7</b></p> <p>基準算出・決算業務の効率化企画</p>	<p><b>DB-7</b></p> <p>資産運用フロント業務支援ソリューション SmartBridge Advance</p>
			<p><b>DA-8</b></p> <p>投信法改正の影響</p>	<p><b>DB-8</b></p> <p>レポート業務を変革するNRIのソリューション T-STAR/ReportAssist</p>