

野村総合研究所（NRI）は2013年11月6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。

第1回目の「金融ITフォーラム」を開催した2012年11月は、「失われた20年」という長いトンネルからまだ抜け切れておらず、出口に向けて、様々なイノベーションへのチャレンジを模索していた時期である。その後、アベノミクスで3本の矢が放たれ、1年の間で状況は一変した。第2回目の「金融ITフォーラム」は、そんな明るい兆しが見え始めた中での開催となった。その兆しを、金融業界が真の成長に導くべく、基調講演には慶應義塾大学教授の竹中平蔵氏をお迎えし、「国内外からみた日本経済～金融業界へのエール～」と題して、金融業界に向けて、今後注目すべきこと、戦略として考えるべきこと、チャレンジすべきこと等のご意見、アドバイスをいただいた。また今回のフォーラムでは、金融業界の第一線で活躍されている方々に特別講演をお願いした。

計43種類46コマのセッション（プログラムはP22-23参照）には、銀行、証券会社、保険会社、運用会社から合計932名のお客様の参加を得た。

ここでは、特別講演をいただいた金融情報システムセンター 常務理事の渡辺様、アニコム損害保険 代表取締役社長の小森様の講演を紹介する。また、NRIの各本部の取り組みについての本部長、副本部長の報告も掲載する。



基調講演会場

講演1 金融情報システムの安全性と効率性向上に向けて

公益財団法人金融情報システムセンター 常務理事 渡辺 達郎氏

今年度の金融情報システムセンター（FISC）の調査によると、国内金融機関のIT経費は横這い傾向である。また、システム関連経費が総経費に占める割合は微増傾向となっている。目的別の内訳をみると、「維持・



渡辺 達郎氏

運用」に向けられる割合が高く、新規開発の割合は限定的である。IT投資は伸びにくい状況がうかがえ、従来の投資内容の見直しやより効率的な運営が求められる。

もうひとつは人員の問題である。地銀以下の中小金融機関では、システムの共同化・外部委託等の動きが広がっている。情報システムの共同化を進めた金融機関の中にはIT要員が数人しかいないところもあり、本来必要なスタッフまで減らしている懸念もある。新規システムの開発機会の減少は人材育成面で大きな足枷となっていることが考えられ、金融機関のIT人材の長期的な養成が急務となりつつある。

ここでFISCの取組みを幾つか紹介したい。今年度、サイバー攻撃について有識者検討会を設置し、金融機関等のサイバー攻撃に関する対応のあり方等について議論を進めている。検討結果については今年度中に当センター機関誌等に公表することを予定している。また、クラウドについても、現在、金融機関の導入動向・規制監督動向を継続調査しており、国内外での情報収集は勿論のこと、欧米金融監督当局・データ保護当局からも金融機関のクラウド利用と規制の考え方について情報収集・意見交換を行っている。

最後に、現在、金融機関で一冊となっている「金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準・解説書」を

より使い易いものとするべく、関係者のご意見を伺いながら業態毎（預金取扱金融機関、保険、証券）に作成することを考えており、先行して証券分の検討を行っている。

講演2 「予防型保険会社」の実現に向けて

アニコム損害保険株式会社 代表取締役社長 小森 伸昭氏

アニコム損害保険は、2000年に創設したアニコムクラブの共済契約を引き継ぎ、2008年1月から営業を開始した新しい損害保険会社である。現在、当社はペット保険市場の6割を占めており、今後もペット保険のリーディングカンパニーとして業界をリードしていきたい。ただ、この会社はペット保険専門の保険会社になることを目的として設立したわけではない。ペット保険は保険業の基盤を確立する戦略として採用したに過ぎず、私たちは「予防型」の保険会社を作りたいと考えている。

保険会社の役割というと保険金を支払うこと。しかし、保険金が支払われたからといって嬉しいと思ってい



小森 伸昭氏

る人はいない。保険会社は保険事故に関する情報を大量に保有している。だからこそ、そのデータを分析して予防情報を提供し、事故を未然に防ぐ「予防」の提供を主とした保険会社を創出したいと考えた（予防型保険会社）。現在、私たち

は『家庭どうぶつ白書』の発行やSNSを利用し迅速に予防情報を提供することで、事故を減らす活動に取り組んでいる。

新しく小所帯の保険会社だからこそ、ITの駆使と、代理店や動物病院とのネットワーク化が重要である。そして、社員教育も重要だ。だから社員には業務内容についての「好き嫌い禁止」を掲げ、様々な業務を経験する「ジョブローテーション制度」を採用している。全員にIT部門を経験させ、他にもあらゆる部門を経験させることで社員が法人全体を理解する仕組みを構築しており、社員の成長を促すとともに、法人と個人の距離感をゼロにしたいと考えている。更に、社員一人ひとりが

日々1%のカイゼンと成長を続けることが大切であり、それを実現することで、私たちは10年後には新たな価値を提供する保険会社に成長しているはずである。

挨拶

代表取締役社長 嶋本 正

今年のテーマは、昨年に引き続き、金融業界への強い期待を込めて「日本には強い金融サービスがある」とした。

日本では、「3本の矢」を掲げるアベノミクスが打ち出され、マーケットの雰囲気は一変した。第1回目の金融ITフォーラムを開催した2012年11月20日の日経平均の終値は9,142円、為替は1ドル81円台だった。約1年後の本日（2013年11月6日）の日経平均は14,337円、為替が1ドル98円台である。また、実質GDPもプラス成長を続けており、第一の矢、第二の矢の効果で、日本には景気回復の勢いが出てきた。この勢いを定着させるためには、第三の矢である成長戦略の実現が不可欠である。

さらに、2020年五輪の東京開催決定に日本中が沸き立った9月、安倍首相は五輪開催に『「第四の矢」の効果はある。世界の期待に応えていきたい』と語った。私は、それにも増して、「第四の矢」として期待されるのは、金融業界だと思っている。付加価値の高い事業への資金の供給、多様な資産運用機会の提供、リスクの分散など、金融業界は経済活動の潤滑油として極めて重要な役割を果たしている。弾みのついてきたわが国経済の

再生の歯車をさらに力強く回転させていくためには、活力のある金融サービスは不可欠な存在である。



嶋本 正

今年のテーマである「日本には強い金融サービスがある」の想いもここにある。金融機関の皆様が強いサービスを提供していくに

あたって、NRIは、ナビゲーションとソリューションの両面から、一緒に考えて行動していきたいと考えている。

報告1 銀行は、銀証保を提供できる総合金融機関として、リテールサービスの刷新ができるか

金融ソリューション事業本部 副本部長 三浦 智康

銀行は取扱う金融商品が投資信託、保険と拡大し総合金融サービスを提供できる唯一の機関となった。しかし効率性と短期的収益を重視してきた結果、品揃えは「総合」だが実態は金融商品の



三浦 智康

単品販売の積み重ねとなっていないだろうか。総合金融サービス実現のためには、商品の単なる提供に留まるのではなく、顧客の生活に則した資金調達や資産形成設計を行う、「金融生活」向上のためのサービス

を提供すべきだ。信頼関係を軸に、顧客の伴走者として長期視点で問題解決にあたる金融生活支援機関へと変わるのである。

米ウェルスファーゴのアプローチや、分野は異なるが総合病院の総合診療の事例が参考になる。共に信頼関係づくりを重視し顧客起点で課題を捉え、目の前のニーズよりも背景情報に目を配り、異なる組織が連携して対処する点が大きな特徴だ。NRIは多くのお客様と業革に取り組んできたが、顧客起点で改革したものは成功すると確信している。新たな総合金融サービス作りに向けて是非お手伝いしていきたい。

報告2 大手金融機関 自社システムから共同利用型サービスへ～STAR導入への取り組み～

証券ソリューション事業本部長 船倉 浩史

NRIは、2013年1月から野村証券向けに、証券バックオフィス業務ソリューション「THE STAR」の提供を開始した。旧来のシステムでは、「複雑化、肥大化、多世代化」により、システムの維持管理や新規開発において「コスト・工数の増大、対応スピードの劣化、品質・性能面の限界」といった課題が深刻化していた。

これらの課題解決に向けて、コモディティ化領域に



船倉 浩史

STARを導入すると共に、STARの標準機能に合せ業務・帳票を見直し、共同利用型をベースにしたシステム再構築を行うこととした。強い経営のコミットのもと、全社一体となったプロジェクト推進により、導

入は成功裏に終わった。さらに、STAR導入によって中期的なITコストを抑制し、また取引量急増でも問題のない安定稼働を実現している。NRIは今後ともビジネスとITを一体としたサービスを提供していく所存である。

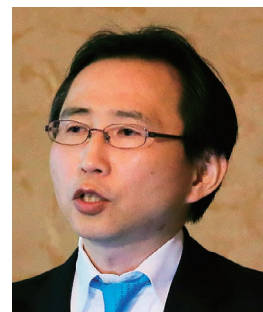
報告3 エクスペリエンステクノロジーが変える金融サービス

基盤サービス事業本部長 綿引 達也

世界のCEOの多くは顧客経験価値を重視する経営を目指している。日本でいう「おもてなし」である。激しい市場競争の下では、商品やサービスの機能や性能だけで差別化することは困難であり、顧客経験価値による差別化の重要性が高まっている。これは金融機関でも同じである。また、企業と顧客とのタッチポイントの多くはIT化しており、ITを使った顧客経験価値の向上（顧客ロイヤリティ獲得）はその重要性を高めている。

NRIは顧客経験価値の重要性が高まることを2009年に予測し、顧客経験価値を高めるIT技術を総称してエクスペリエンス・テクノ

ロジーと名付け、その調査研究ならびにソリューション化を進めてきた。仮説検証を繰り返しながらマーケティング・営業・接客の質を徐々に改善する「おもてなし®エンジン」はその1つであり、昨今のモバイルファースト、ビッグデータとも組み合わせた取り組みを実施し成果をあげている。



綿引 達也

報告4 金融サービス事業を支える 金融クラウドサービス

基盤サービス事業本部 副本部長 竹本 具城

クラウド活用は、コスト削減、事業展開の迅速化、IT統制の強化等、様々なビジネス面での効果が期待される。

今後、金融機関において、クラウドの活用が勘定系等の基幹系システムへも広がるのが想定されるが、それにはIT統制面において様々な課題がある。また、単純なHaaS・IaaSレイヤの活用だけではコスト削減の効果は限定的であり、導入負荷も高いことが想定される。

NRIでは、こうした様々な課題に対応したクラウドサービスを提供している。NRIのASPサービスにクラウドを利用する際には、ソフトウェアライフサイクルを考慮したPaaSを整備し、コスト削減を実現している。また、金融機関向けのサービス「NRI金融クラウド」では、「金融グレー

ド」のIT統制や運用を実装し、監督官庁対応を可能としている。従来はITコストの算出は難しかったが、「クラウド」を前提とした統制運用の再設計を行い、組織面も含めて整備・実装することで、コスト可視化・コスト削減とIT統制の高度化が可能となっている。



竹本 具城

さらに、金融業界全体の標準プラットフォームとなるため、「堅牢性」の更なる高度化を目的として、複数データセンター稼働、独立した複数運用マネジメント拠点の実装を行っている。

報告5 日本の資産運用業界の成長を支えるビジネスプラットフォーム～未来予想図～

資産運用ソリューション事業本部長 藤田 勝彦

資産運用業界のシステムに携わって四半世紀になる。この間、(業界では当たり前になっている)多くの「不思議」に接して来た。例えば、純資産が小さくなったファンドの併合や償還を容易にできないためファンド数がどんどん増える、自分で選んだ評価時価により評価す

る一方で純資産は精緻に円まで受託銀行と合せる、などである。

これらの不思議は多くの課題を内包しているが、それらの課題は個々の資産運用会社だけでは解決が難しいものが多く、業界内はも

ちろんのこと、信託銀行や販売会社などとも十分に議論しながら進めて行く必要があると考えている。

今後、日本の資産運用業界が発展するためには、これらの課題をひとつずつ解決していくことが重要である。そのために、まず議論の場として「資産運用ワークショップ」等の開催を検討している。是非、皆様の積極的なご参加を期待している。



藤田 勝彦

報告6 保険業界におけるNRIの取り組み

保険ソリューション事業本部長 原田 豊

保険業界を取り巻く環境は変化している。スマートデバイスの浸透をきっかけに顧客接点のデジタル化が進んでおり、ペーパーレスやキャッシュレスを加速させるチャンスが到来している。ヒトやモノに関して収集できるデータが増えたことにより、きめ細かなリスク分析とデータを活用した保険商品が可能になっている。一方で、事業環境は厳しさを増しており、国内市場の変化に対応しながら、海外市場への進出や国内外の各種法規制への対応を着実に推進していかねばならない。

NRIは、これら「顧客接点」「保険商品」「事業環境」の変化に柔軟に対応していくことが今後特に重要になると考え、各種ソリューションの充実を図っている。40



原田 豊

年以上に亘って保険システム構築に携わり、キャッシュレスソリューションやe-JIBAIなどの共同利用型サービス提供を通じて蓄積した経験・ノウハウを生かし、皆様の課題解決をお手伝いしていきたい。

■ 講演プログラム

■ 基調講演 特 特別講演

	Room A	Room B	Room C	Room D
10:45 11:35	リテールバンキングの新たなビジネス機会～成熟マーケットにおける成長セグメント～ 宮本 弘之 金融コンサルティング部長 人口減少社会になり、マーケット規模の縮小が見込まれますが、そんな中にも成長セグメントは見つけられます。NRIの独自調査である生活者1万人アンケート調査に基づき、今後のリテールバンキングのビジネス機会につながる顧客の変化と萌芽事例を紹介しました。	米国におけるファイナンシャルプランニング浸透の経緯と示唆 吉永 高士 NRIアメリカ 金融サービス調査部門長 ファイナンシャルプランニング先進国である米国でも金融機関のサービスとしての確立までには様々な試行錯誤が行われてきました。日米間での概念・制度面での異同も踏まえ、米国の証券会社や銀行で収益性強化を伴う普及・浸透にも有効とされた施策を日本における応用可能性とともに考察しました。	マイナンバー制度：企業に求められる対応 梅屋 真一郎 未来創発センター 制度戦略研究室長 「共通番号（マイナンバー）」制度が、2016年1月にスタートします。NRIはこの申告作業などの手続きや業務対応を考察し、企業側には相当の業務が発生すると分析しています。その分析結果を説明し、制度対応に向けたIT支援の必要性などについて話しました。	サイバー攻撃の最新動向と金融機関を中心とした企業防衛の方向性 菅谷 光啓 NRIセキュアテクノロジーズ 取締役 コンサルティング本部長 サイバー攻撃が、経済活動にも深刻な影響を与えているといわれる昨今、インシデントの検知は必須です。攻撃の最新動向を解説するとともに、CSIRT機能の充実や企業間の情報連携促進など、検知に紐づく対策の有効性とNRIセキュアの取り組みを紹介しました。
11:45 12:25	銀行は、銀証保を提供できる総合金融機関として、リテールサービスの刷新ができるか 三浦 智康 執行役員 金融ソリューション事業本部 副本部長 銀行は、窓販や銀証連携を通じて、業態を超えた金融サービスを提供する地位を得ましたが、多くの場合、役務収益獲得の為に金融商品単品での販売に留まっていなかった金融サービスをいかに刷新できるか、その可能性を探りました。	大手金融機関 自社システムから共同利用型サービスへ～STAR導入への取り組み～ 船倉 浩史 執行役員 証券ソリューション事業本部 NRIは、野村證券株式会社様に、証券バックオフィス業務ソリューション「THE STAR」の提供を2013年1月より開始しました。同社が基幹システムを自社保有からASPサービスに移行した背景や、本プロジェクトを成功に導いた取り組みを紹介しました。	エクスペリエンステクノロジーが変える金融サービス 綱引 達也 常務執行役員 基盤サービス事業本部長 兼 情報技術本部長 NRIでは顧客経験価値を向上させるための技術を「エクスペリエンステクノロジー」と総称しています。近年、技術の発達によりオムニチャネルをはじめとして各種金融サービスにエクスペリエンステクノロジーが応用され始めています。方向性を概観しながら具体例に踏み込んで紹介しました。	金融サービス事業を支える金融クラウドサービス 竹本 具城 執行役員 基盤サービス事業本部 副本部長 NRIは自社金融サービス事業におけるプラットフォームのクラウドサービス化を推進しています。金融サービスのビジネスプラットフォームにおけるクラウドコンピューティング活用の課題とNRIが推進するクラウドサービスを紹介します。
12:25 - 13:10				ランチブレイク
13:10 14:15	ご挨拶 ■ 国内外からみた日本経済～金融業界へのエール～			
	嶋本 正 代表取締役社長	竹中 平蔵氏 慶應義塾大学総合政策学教授・グローバルセキュリティ研究所所長 政権交代後、好スタートを切った安倍政権。アベノミクスの三本の矢は、日本経済を成長軌道へと導くことができるのでしょうか。政府の産業競争力会議メンバーでダボス会議理事事も務める竹中平蔵先生より、日本経済の現状と問題点、世界経済動向、今後の展望についてお話いただいたほか、金融業界に向けて、今後注目すべきこと、戦略として考えるべきこと、チャレンジすべきこと等のご意見やアドバイスをいただきました。		
14:15 - 14:45				ネットワークタイム
14:45 15:35	特 金融情報システムの安全性と効率性向上に向けて 渡辺 達郎氏 金融情報システムセンター (FISC) 常務理事 金融機関のITは、サイバー攻撃や自然災害を含めた社内外のリスク・脅威に対処しつつ、金融サービスをサポートするインフラとして、トップマネジメント主導で実効性のある迅速な取り組みが求められています。これらの金融ITを取り巻く直近の課題とFISCの活動についてお話いただきました。	特 コンサルティング営業へのモバイル活用インパクト 藤井 公房氏 野村證券 国内IT戦略部長 野村證券株式会社様では1万台近いタブレット端末を営業の現場で活用しています。導入の狙いであるコンサルティング営業の強化と効率化を実現するための機能をデモ形式でご紹介いただきました。あわせてモバイル特有のセキュリティのポイントも話していただきました。	特 「予防型保険会社」の実現に向けて 小森 伸昭氏 アニコム損害保険 代表取締役社長 アニコム損害保険株式会社様は、病気や事故を予防することを新たな保険会社のミッションに掲げ、ベットの保険を通じて急成長を遂げました。同社を起業された小森社長に、独自の取り組みについて話していただきました。	特 パネルディスカッション：価値向上競争への転換を目指す資産運用業界 Shiv Taneja氏 Cerulli Associates, Managing Director Charles Beazley氏 日興アセットマネジメント代表取締役社長 兼 CEO モデレーター 堀江 真之 金融ITイノベーション研究部 上席研究員 今後の運用会社の戦略テーマは、海外の投資家にも訴求力のある運用力・マーケティング力の強化であると考えます。海外の運用ビジネスを熟知するパネリストを招いて、日本の資産運用会社のビジネス課題とソリューションについて議論しました。
15:45 16:35	次世代経営管理フレームワーク「RAF」～国内導入に向けての海外金融機関からの示唆～ 川橋 仁美 金融ITイノベーション研究部 上級研究員 金融危機後、海外金融機関で導入が進む次世代経営管理フレームワーク「リスク・アパタイト・フレームワーク (RAF)」について、運用の実態とグローバルな規制動向を紹介すると共に、国内金融機関がフレームワークを導入する際の要諦を考察しました。	資産計画作成ニーズの高まりを見据えたダイレクトチャネルでの対応策 東山 真隆 リテールビジネス企画部 主任コンサルタント 市場環境改善やNISAをきっかけに、個人の資産形成・運用の機運が高まっています。それに伴い、金融機関としては顧客の資産計画策定を支援していくことが期待されます。本セッションでは、海外事例を踏まえつつ、非対面で顧客をサポートするプランニングツールや施策のあり方を考察しました。	特 パネルディスカッション：日本の株式市場構造を展望する 梅野 淳也氏 ブラックロック・ジャパン 運用部門 トレーディング&リクイディティ戦略部長 辛島 利泰氏 野村證券 グローバル・マーケット企画部 マネージング・ディレクター 長谷川 勲氏 東京証券取引所 株式会社 代表取締役社長Co-CEO 島山 優実氏 SBIジャパンネクスト証券 代表取締役社長Co-CEO モデレーター 大崎 貞和 未来創発センター 上席研究員	特 APAC地域におけるポストレード・オペレーティングモデル最適化への取り組み Andrew Murfin (アンドリュー・マーフィン)氏 UBS AG Regional Head of Group Operations, Asia Pacific APAC地域でのビジネス拡大には、分散されたインフラや事務管理コストの変革が必要です。UBS様では競争優位分野において自ら拡張性と付加価値の追求をする一方、コモディティ化された分野ではパートナーを活用しコスト削減・変動化を実現しています。これら戦略についてお話しいただきました。
16:50 17:35	中国における消費金融の成長と日本の事業機会 広瀬 真人 未来創発センター 金融・社会システム研究室長 NRIは中国の金融制度改革への提言と日系金融機関の事業機会拡大のために、国务院直下のシンクタンクである社会科学院金融研究所と共同研究を行っています。2013年度は中国の消費者向け金融サービス高度化に焦点をあて、制度構築、事業方向について提言を行いました。中国の消費者金融の現状と共に、日本企業にとっての挑戦機会について解説しました。	税制改正を踏まえたお客様の金融行動変化 萩野 祐一 リテールビジネス企画部 上級コンサルタント 平成25年税制改正では、NISAに加え、相続税率変更や教育資金贈与の非課税制度などが盛り込まれました。これらの改正により顧客の金融行動や金融サービスに対するニーズにどのような変化が生じているのかをNRIの独自調査から明らかにしました。	日本の株式市場構造は、昨今の東証アロヘッド稼働や規制見直しを受け、HFT (高頻度売買) の活発化・PTS取引の増加等、大きな変化を遂げつつあります。エマーシングマーケットでの新規ビジネス立ち上げを成功に導く鍵は何なのか？新興各国での事例を話しました。	エマーシングマーケットに金融ITを～NRI FT Indiaの挑戦～ Brijes Day (ブリージェー・デー) NRI Financial Technologies India, VP, Group Manager of Solutions Dept. NRIの金融IT事業のグローバル展開を担うインド現地法人から、エマーシングマーケットへのチャレンジを紹介しました。エマーシングマーケットでの新規ビジネス立ち上げを成功に導く鍵は何なのか？新興各国での事例を話しました。

■ リテールマーケティング ■ 資本市場インフラ ■ 保険 ■ バンキング ■ アセットマネジメント ■ 金融市場/制度/インフラ

■ ソリューションセッション

Room E	Room F
異次元緩和/成長戦略が 機関投資家ポートフォリオに与える影響	BCM(事業継続マネジメント) 実効性確保のポイント
堀江 貞之 金融ITイノベーション研究部 上級研究員	太田 賢吾 ERM事業企画部 副主任コンサルタント
日銀の異次元緩和及び政府の成長戦略は、機関投資家の投資行動にどのような影響を及ぼすのでしょうか。デフレからの脱却、日銀の国債買入などの環境変化がもたらす機関投資家の投資行動を予測し、資産運用ビジネスに与える影響について考察しました。	震災から2年が経ち、未だ多くの企業は「本当に使えるBCP」の構築に悩んでいます。人員・オフィス・データ等に係る業務継続戦略、災害時に必要な経営資源の把握、通常システムへの切戻し訓練の実施等、BCMの観点から実効性確保のポイントを紹介しました。
日本の資産運用業界の成長を支える ビジネスプラットフォーム～未来予想図～	保険業界における NRIの取り組み
藤田 勝彦 執行役員 資産運用ソリューション事業本部長	原田 豊 常務執行役員 保険ソリューション事業本部長
NISAの導入や公的資金の運用管理高度化、投信法改正など、日本の資産運用業界は成長と同時に変革が求められています。より一層の成長を支える資産運用業界のビジネスプラットフォームとは何か、その未来予想図を探りました。	保険業界は、経営課題解決にむけたITの有効活用が問われ、より一層の事業費削減を求められています。NRIでは「InsCAL」や「キャッシュレスソリューション」などのソリューションを提供し、保険会社様のサービス向上、コスト削減の実現を推進しています。本セッションではこのようなNRIの取り組みを紹介しました。

Room G	Room H
10:45 11:10	10:45 11:10
投信文書の配信業務を効率化する NRIのソリューション	データ管理は継続が重要 ～海外事例より～
丹羽 陽子 リテールビジネス企画部 上級システムアナリスト	三上 直美 NRIアメリカ シニアリサーチアナリスト
投信文書の配信管理は、運用会社・販売会社双方にとって作業負荷の高い業務です。煩雑な作業手順をサポートし、文書配信の効率化を実現するFundWeb Libraryサービスを紹介しました。	データマネジメントは、事業戦略実現のため資産運用会社にとって不可欠なものとなりつつあります。海外の運用会社における、継続的な「プログラム」としての取り組み事例を紹介しました。
11:15 11:40	11:15 11:40
証券決済期間の短縮化に関する 最新動向	
片山 謙 金融ITイノベーション研究部 上級研究員	
世界的金融危機から5年。デリバティブ市場改革と併せ、証券決済リスクの更なる削減や流動性の向上を目指した証券決済期間短縮化の最新動向や方向性について解説しました。	
11:55 12:20	11:55 12:20
BPOを活用した新たな挑戦 ～海外の保険会社の事例をもとに～	運用報告書の制度改正に向けた レポーティングソリューション
能勢 幸嗣 ERM事業企画部 グループマネージャー	外園 康智 資産運用ソリューション企画部 上級システムコンサルタント
先進的な金融機関は、BPOベンダーを活用することで単なる人件費の削減を超えた効果を実現しようとしています。本セッションでは、海外の保険会社の取り組みを中心にその効果を紹介しました。	2014年に施行予定の運用報告書の制度改正概要について説明しました。また、制度改正に対応したNRIのレポーティングソリューションの展開についても紹介しました。
12:25 - 13:10	ランチブレイク

<プロフィール>
1951年、和歌山県生まれ。経済学博士。一橋大学経済学部卒業後、73年日本開発銀行入行、81年に退職後、ハーバード大学客員准教授、慶應義塾大学総合政策学部教授などを務める。01年、小泉内閣の経済財政政策担当大臣就任を皮切りに金融担当大臣、郵政民営化担当大臣、総務大臣などを歴任。04年参議院議員に当選。06年9月、参議院議員を辞職し政界を引退。現在、慶應義塾大学総合政策学部教授・グローバルセキュリティ研究所長、公益社団法人日本経済研究センター研究顧問、アカデミーヒルズ理事長、株式会社バンナグループ取締役会長などを兼職。

特 パネルディスカッション: DebtとEquity ~企業金融の観点から~	機関投資家(バイサイド)から見た 証券会社(ブローカー)の評価
田中 琢二氏 産業革新機構 専務執行役員 奥 総一郎氏 フロンティア・マネジメント 専務執行役員 モデレーター 井上 哲也 金融ITイノベーション研究部長	角田 充弘 グローバルソリューション開発二部 グループマネージャー
我が国の企業や産業を金融面から活性化することに取り組んでこられた専門家をパネリストにお招きし、企業金融におけるDebt(与信)とEquity(投資)の役割を振り返るとともに、その実務的な課題を明らかにし、今後のDebtとEquityの新たな位置づけについてお話しいただきました。	バイサイドがブローカーを選定・評価する際のポイントは何か? NRIが2013年夏に日系バイサイド各社に行ったアンケート調査結果をもとに、機関投資家の実際のニーズ、証券会社が検討すべき差別化要因について報告しました。
15:50 16:15	15:50 16:15
投信関連諸制度の見直しによる 運用会社への影響~ NISAを中心に~	証券営業における モバイルソリューションのご紹介
金子 久 金融ITイノベーション研究部 上級研究員	吉本 憲文 リテールビジネス企画部 主任コンサルタント
NISAを皮切りに、トータルリターンのお知らせ、マイナンバー、金融所得一律課税など投信販売会社が対応すべき制度が目白押しです。各制度について説明するとともに、それらが運用会社のビジネスに与える影響について考察しました。	「導入したけれど使われない」とならないために、タブレット端末の特性やPCとの連携、端末の管理運用、セキュリティなどの導入のポイントを紹介しました。
16:20 16:45	16:20 16:45
国内資産運用業界の 業務アウトソース(BPO)の現状トレンド	運用報告書の制度改正に向けた レポーティングソリューション
金子 泰敏 資産運用ソリューション企画部 グループマネージャー	外園 康智 資産運用ソリューション企画部 上級システムコンサルタント
かつて投信計理の一部での利用が中心だった資産運用会社のBPOは、ここ数年で経営上の位置づけが変わってきました。新規業務参入や業務拡大時の経営リソース確保の手段となったからです。本セッションでは、BPOのトレンド変化と今後の方向性について考察しました。	2014年に施行予定の運用報告書の制度改正概要について説明しました。また、制度改正に対応したNRIのレポーティングソリューションの展開についても紹介しました。
16:55 17:20	16:55 17:20
インターネット バンキングシステムのご紹介	インターネット バンキングシステムのご紹介
内山 浩一 Value Direct事業部 グループマネージャー	内山 浩一 Value Direct事業部 グループマネージャー
インターネットバンキングのソリューションであるValue Directの取り組みについてデモンストラーションを織り交ぜて紹介しました。	インターネットバンキングのソリューションであるValue Directの取り組みについてデモンストラーションを織り交ぜて紹介しました。

ネットワークタイム	
14:15 - 14:45	14:15 - 14:45
マーケットデータの 統合管理ソリューション	外国籍投信における 課題とソリューション
朱 映奇 投資情報サービス事業部 主任クオンツアナリスト	加藤 友明 資産運用ソリューション企画部 上級システムコンサルタント
規制対応やリスク管理強化、投資の多様化などに伴い、金融機関の必要とするデータ種類は増え続けています。広範多岐なデータの収集・管理の方法について考察しました。	外国籍投信の拡大に伴い、レポートや設定解約のやりとりは日本の金融機関の課題となっています。日本と海外を繋ぎ業務効率化を図るソリューションを紹介しました。
15:15 15:40	15:15 15:40
BPOを活用した新たな挑戦 ～海外の保険会社の事例をもとに～	資産運用フロント業務支援 ソリューションSmartBridge Advance
能勢 幸嗣 ERM事業企画部 グループマネージャー	梶本 秀之助 資産運用サービス事業部 主任コンサルタント
先進的な金融機関は、BPOベンダーを活用することで単なる人件費の削減を超えた効果を実現しようとしています。本セッションで、海外の保険会社の取り組みを中心にその効果を紹介しました。	SmartBridge Advanceは2013年、サポート範囲を拡張し、国内ベンダーとして初のASP型マルチアセットOMSが完成しました。サービス内容、具体的な導入事例について紹介しました。
15:50 16:15	15:50 16:15
タブレット端末を利用した 業務改革への取り組みのご紹介	資産運用向け クラウドソリューションの展開
宮原 由香理 保険システム四部 グループマネージャー	馬場 崇亮 資産運用ソリューション企画部 上級システムエンジニア
タブレット端末と新開発の小型専用機器を利用してペーパーレス、キャッシュレスの観点で業務改革を実現する、クラウド型の新モバイル決済サービスについて紹介しました。	NRIでは、煩雑なサービ運用やEUC管理業務負荷からの解放のために、より柔軟かつ付加価値の高いクラウドソリューションを検討中です。今後の展開について説明しました。
16:20 16:45	16:20 16:45
保険分野 共同利用型サービスの拡大	余力創出のための BPO活用事例の紹介
坂本 誠司 保険システム六部長	川野 智幸 NRIプロセスイノベーション 戦略マーケティング部
自賠責保険の共同利用型サービス「InsCAL」の提供を開始しました。導入した損害保険会社における業務効率化の内容およびその費用対効果について紹介しました。	資産運用業界では、定常作業をBPOすることで余力を創出し、急な業務量変化に柔軟に対応するケースが増えています。本セッションではこのような新しいBPO活用事例を紹介しました。
16:55 17:20	16:55 17:20
外国籍投信における 課題とソリューション	T-STARの 今後の方向性について
加藤 友明 資産運用ソリューション企画部 上級システムコンサルタント	古賀 智子 資産運用サービス開発一部 上級システムコンサルタント
外国籍投信の拡大に伴い、レポートや設定解約のやりとりは日本の金融機関の課題となっています。日本と海外を繋ぎ業務効率化を図るソリューションを紹介しました。	2014年の基盤盤改修後にT-STARの機能拡張を計画しています。フロント・ミドル連携強化、STP追求、属性やCAデータの一元管理などの施策について説明しました。