

野村総合研究所（NRI）は2014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2014」を開催した。

アベノミクスも2年目を迎え、日本経済再生に向けたさまざまなチャレンジが続けられている。そうした中、金融業界に期待される役割もますます大きくなっている。

そこで、日本における「強い金融サービス」を再確認するとともに、金融業界の皆様と意識を共有することを目的に、計30コマのセッション（プログラムはP20参照）からなる「NRI金融ITフォーラム2014」を開催した。当日は、銀行、証券会社、保険会社、運用会社から合計838名のお客様にご参加いただいた。

ここでは、特別講演をお引き受け下さった小松製作所 相談役の坂根正弘様、東京大学大学院経済学研究所 教授の伊藤元重様、日本経済団体連合会 常務理事の阿部泰久様、セブン銀行 取締役常務執行役員の石黒和彦様、東京証券取引所 執行役員の横山隆介様の講演を紹介する。



## 日本再生（ダントツ国家） —企業と国の構造改革—

株式会社小松製作所 相談役 坂根 正弘氏

企業価値とは何か。私が経営者として辿り着いた結論は、社会、メディア、株主、金融機関、お客様、協力会社、販売・サービス代理店、そして社員という全ステークホルダーから、どれだけ信頼を得ているかの総和である。言い換えれば、「コマツでなければ困る度合い」。中でも、企業価値を創りコマツと共有し、その結果を評価して売上・利益を我々にもたらす一番重要な存在はお客様ということになる。



坂根 正弘氏

私はコマツの社長在任中、「代を重ねるたびに強くなる会社になる」ことを念頭に、継承すべき価値観・行動基準として「コマツウェイ」を作成した。第一章がコーポレートガバナンスの充実で、取締役会の活性化／全ステークホルダーとのコミュニケーション／ビジネス社会のルール順守／リスク処理を先送りしない／後継者育成の5項目からなる。例えば、コマツでは会社の状況を世界中の社員にトップ自らが説明することを徹底しており、他企業には稀有なことと言えよう。第二章がモノづくり編、第三章がブランドマネジメント編。

コマツで行っているブランドマネジメントとは、「コマツでなくてはならない度合いを高め、パートナーとして選ばれ続ける存在となる」ことを目標とする活動。まず顧客との関係性を見直し、レベルを七段階に分ける。最高のレベルは絶対にコマツから離れられない顧客。いま世界各国で、コマツでなくては困る度合いを高めようと、顧客関係性レベルを一つでも上げていく活動を展開している。

ダントツ商品の定義は、他社が数年では追いつけな

い特長を有すること、キーワードは、環境・安全・ICT（情報通信技術）。しかし、商品だけでは競合メーカーが必ず追いつくので、最終目標はダントツソリューションとなる。チリなどで活躍する無人運転ダンプトラックはその一例。製品だけでなく鉱山管理ICTシステムと合せて提供するため、コマツ以外の製品に移りすることはなくなる。ここまで行けばダントツ経営になり、競合メーカーは追いつけなくなる。

コマツはある意味、日本の縮図である。1950年代に石川県から東京に本社を移し、60、70年代は輸出に便利な太平洋側に工場を作り、80、90年代は日本でのモノづくりに自信を失って海外展開を中心に歩んだ。多くのグローバル企業が同じような道を辿っている。深刻なのが、東京本社の一極採用。少子高齢化問題も絡み、この制度が地方を疲弊させ、地縁のない社会を作ってしまった。

コマツでは2002年から発祥の地、小松市がある北陸への回帰を始めている。教育、購買など一部本社機能を東京から移し、金沢港での工場建設、農業・林業の技術支援等々を行ってきた。2014年には、電力使用量9割減を実現した新工場が小松市に完成。10年前に比べると、コマツの日本における北陸地区の生産比率は5.6%、社員数は9%上昇し、北陸の比重は増加傾向を続けている。

コマツは2001年に始まる経営構造改革で成長とコストの分離により経営の「見える化」を図り、子会社削減、雇用への着手で固定費を減らすことに成功した。結果として、日本でのモノづくりコスト競争力は決して国際的に負けていないことに自信をつけた。地方自治体でも社会保障費の実態を「見える化」して地域住民が他市



町村と比較できるようになれば、このままではいけないと問題意識を持つようになるだろう。

物事には必ず本質があって、何かに着手するためには、まず事実を「見える化」することが重要。本質を見抜き、データを基に語る。そして語るだけでなく可能なことから着手しなければならない。その継続が企業や国を変えていく。民は弱気の議論ばかりせず、強みを磨いて攻めに出るしか日本の復活はない。いよいよ民の出番である。

## 日本経済の最新動向 ～金融業界の洞察ポイントを探る～

東京大学大学院経済学研究科 教授 伊藤 元重氏

日本政府の抱える借金はGDP比220%と巨額で、非常に大きなリスク要因となっている。これから二、三十年、覚悟を決めて向か

い合わなくてはならない。但し、足元で重要なのは国債費を除いた歳入と歳出の差、プライマリーバランス（PB）の赤字が今後膨らんでいくか、減っていくかである。



伊藤 元重氏

政府の最初の目標、

「2015年度までにGDP比のPB赤字半減」は何とか達成できそうだが、その次の「2020年度までにPB黒字化」はアベノミクスが成功して税収が増えても社会保障費がそれを超える勢いで増えるため達成が難しく、さらに踏み込んだ歳出入改革が必要となっている。こうしたシナリオは今回の消費増税延期決定の前後で基本的に変わっていない。

財政の健全化には、「歳出削減」、「増税」、「成長」の3点セットが必要である。

「歳出削減」では、高齢化が進む中、社会保障費の増加をいかに抑制するかが重要である。たとえば年金は2015年4月からマクロ経済スライドが発動されるが、今後は支給開始年齢引き上げも大きな議論になるだろう。また医療費の適正化も必要である。後期高齢者の一

人当たり医療費が最も低い5県と同じ水準が日本全体で実現できれば1.5兆~2兆円削減することができる。

「増税」は社会保障費を始めとした歳出規模を想定して実施しないとイケない。消費税はもちろん重要だが、地域ごとに費用と便益が見えやすくなる地方所得税の在り方も大きな論点となるだろう。

「成長」も、デフレ下での財政再建が現実的にほとんど不可能であることを考えれば重要である。日本の経済はバランスが悪い。雇用者所得が17年ぶりの高い伸び率で、失業率が完全雇用の水準にあるにもかかわらず、消費が伸びていない。企業の業績は戦後最高水準にもかかわらず投資が伸びていない。そうした企業の好業績が賃金の引き上げ、質のよい雇用増加という好循環につながっていない。こうしたアンバランスを解消するには、消費に慎重な低所得者や30代子育て世代を支援したり、企業が「ここは前に行かなくては」と感じられるような、成長戦略に基づく政策を講じたりする必要があるだろう。



### NISA拡充と投資環境整備に向けた税制のあり方

一般社団法人日本経済団体連合会 常務理事 阿部 泰久氏

今年1月に開始されたNISAは順調なスタートを切ったが、制度の一層の拡充が必要だ。株式の持ち合いが難しくなっている状況で、企業にとって安定株主の確保は極めて重要であり、個人への期待は大きい。ただ6月末時点のNISA開設状況をみると問題は年齢構成である。退職世代が5割以上を占め20~40代の現役世代が少ない。本当にNISAを開いてほしいのは若い世代であり、現役世代に使いやすいものにしたい。

金融庁の平成27年度税制改正要望には、ジュニア

NISA（19歳までが対象。上限80万円）、年間投資上限額の引き上げ（100万円→120万円）などが挙げられている。これが実現すれば合計で年間200万円、子供の教育資金のためにも運用ができる。



阿部 泰久氏

しかし、いくら上限が上がっても、そもそも金銭的余裕の少ない若い世代にはメリットが少ない可能性がある。そこでNISAと従業員持株会とを組み合わせれば、双方の制度をもっと有効に活用できるのではないかと。持株会を採用している会社は多いが、加入している従業員の割合は低下している（平成24年度で約4割）。会社から奨励金が出るものの、配当金も含め課税対象であり、持株会としての税制優遇は一切されていない。しかしNISAに持株会会員用の特別勘定を設けることなどにより、持株会の株式をNISAに移し、その優遇措置を受けられるようにすれば、毎月給与天引きで身近な自社の株を購入し、非課税で保有することができる。若い世代にとっては少額からでも簡単に積み立て投資が可能となる。企業にとっては、幅広い世代の従業員に安定的な株主になってもらえる。仕組みを工夫すればすぐにでも実現が可能だと考える。

### セブン銀行の経営戦略と今後の展開~共存共栄での金融サービスを展開する「みんなのATM」~

株式会社セブン銀行 取締役常務執行役員 石黒 和彦氏

セブン銀行では「共存共栄」の理念に基づくサービスの実現」を経営の基本方針の一つに掲げている。提携金融機関の皆様とは、当社のインフラであるATMを使っていただきながら、win-winの関係で一緒にサービスを作っていきたい。

当社のATMは2014年夏に設置台数が2万台を突破した。設置場所はセブン-イレブンが圧倒的に多いが、セブン&アイ・グループや金融機関の店舗、商業施設など「お客様に求められている所」に広く展開している。



最新の第3世代ATMでは「誰もが使いやすい」を目指して現金取り忘れ対策の強化、1時間当たりの取引可能件数の向上を図るとともに、環境への対応として消費電力をほぼ半減させた。

金融機関の皆様にはATMに関連して様々な形でセブン銀行をご利用いただいている。例えば地方銀行の皆様とは、訪日のお客様向けに海外カードに対応した当社ATMを観光地や空港に共同で設置している。また、顧客拡大に向けたブランディングの一施策として、ATMの通常画面の上方に位置する第2画面や、利用明細書の余白部分を広告に活用いただいている。

当社では今後も国内ATM事業の拡充に注力していくが、同時に、新たな成長ステージに向けてそれ以外の事業にも果敢に挑戦して



石黒 和彦氏

いきたい。

第一に、セブン銀行は自身も免許銀行であるので、口座サービスを充実させ、消費者の皆様におサイフ代わりに利用していただきたいと考えている。

第二に、国内市場の飽和を見越して、海外ATM事業を進めている。米国でATM運営会社FCTI社を通じて事業を拡大しているほか、インドネシアではATMネットワーク会社Alto Network社との合併会社を通じて2015年早々に事業を開始する予定である。

第3に、新たな事業分野として銀行事務代行業務の準備を進めている。大連のパートナー会社を活用して低コスト・高品質の事務サービスを提供するもので、提携行の皆様の事務面での課題解決にご利用いただけるよう提案していきたい。

## OTCデリバティブ清算へのJPXの取り組み

株式会社東京証券取引所 執行役員 横山 隆介氏

JPXグループは、東京証券取引所グループと大阪証券取引所（現在は大阪取引所）の経営統合により

2013年1月に発足した。発足時の中期経営計画では、①新しい日本株市場の創造、②デリバティブ市場の拡大、③取引所ビジネス領域の拡大という3つの柱を掲げた。今回の講演の主題である



横山 隆介氏

OTCデリバティブの清算は、③に含まれるもので、具体的にはグループ傘下の日本証券クリアリング機構（JSCC）が担っている。

まずは、OTCデリバティブ清算にかかる規制背景を振り返る。2009年9月に開催されたピッツバーグ・サミットでは、標準化されたデリバティブは2012年末までに中央清算機関（CCP）で清算されるよう定められた。これは、金融危機での反省を受けたもので、CCPを通じて清算されることでシステミックリスクの軽減や市場の透明性向上などが期待される。わが国では、まず2012年11月にJSCCへの既存参加者に対し利用が義務付けられた。対象者は今後段階的に拡大される予定である。

こうした規制導入に先行する形で、JPXグループではサービスの拡充を図っている。例えば、CDSインデックスについては2011年7月、金利スワップ（円建て）については2012年10月にそれぞれ清算サービスを開始している。2014年10月末の債務負担残高はCDSで約1兆円、金利スワップで約1,000兆円となった。

OTCデリバティブの清算事業は海外清算機関も交え、競争が激化している。JPXグループとしては、規制対応のみならず、更なる競争力向上のための施策として、①JGB先物と金利スワップを1つのポートフォリオとして扱うクロスマーージニングや、②外貨建て金利スワップの清算、③シングルネームの清算をそれぞれ予定している。これらにより、グループとしての収益基盤を固めるとともに、参加者にとっての利便性も一層高めたいと考えている。

■ 講演プログラム

■ 基調講演 ■ 特別講演

11:00   12:05	ご挨拶 嶋本 正 代表取締役社長	<b>特</b> 日本再生(ダントツ国家) - 企業と国の構造改革 - 坂根 正弘氏 小松製作所 相談役 100年に一度といわれる経済危機のなか、コマツの強みに磨きをかけ、経営を見える化し、超円高にも負けない収益基盤を築くことで、日本を代表するグローバル企業にコマツを再生させた坂根氏。ご自身の経験より得た経営の真髄やリーダーの在り方、世界経済や経営環境が激変する時代のなかで「世界に通用する日本発グローバル企業」となるための展望、次世代経営者向けのアドバイスをいただきました。
12:05 - 13:00		ランチブレイク
13:00   14:00	<b>基</b> 日本経済の最新動向～金融業界の洞察ポイントを探る～ 伊藤 元重氏 東京大学大学院経済学研究所 教授 2年目に入ったアベノミクス。2020年東京五輪も決定し、再生に向けて進み始めた日本。経済財政諮問会議議員などの要職も務める伊藤元重先生より、アベノミクス最前線の現場から、日本経済最新動向、日本のビジネス・経済の問題点、今後の展望等についてお話をいただきました。また、世界経済の中での日本についての現況と今後の展望、そして金融機関が成長戦略を考える上で注目すべき点、洞察のポイントやアドバイスもいただきました。	
14:00 - 14:30		ネットワークタイム

	Room A	Room B	Room C	Room D
14:30   15:20	NISA拡充と投資環境整備に向けた税制のあり方 阿部 泰久氏 日本経済団体連合会 常務理事 NISAを従業員の福利厚生や退職給付のための制度に進化させ、長期・安定的な株式保有を行う個人投資家を育て、わが国株式市場のさらなる発展につなげていくために、NISAと従業員持株会等をリンクさせ、さらにNISAを基とする日本版IRAの創設に向けて、どのような税制改正が必要かお話をいただきました。	セブン銀行の経営戦略と今後の展開～共存共栄での金融サービスを展開する「みんなのATM」～ 石黒 和彦氏 セブン銀行 取締役常務執行役員 セブン銀行様は日本全国に広がる20,000台以上のATMネットワークをベースに、提携金融機関との共存共栄を目指す独自のビジネスモデルで成長してきました。これからのセブン銀行様の経営戦略と新たなビジネス展開についてお話をいただきました。	OTCデリバティブ清算へのJPXの取り組み 横山 隆介氏 東京証券取引所 執行役員 これまで日本取引所グループ(JPX)様を取り組んできたクレジット・デフォルト・スワップ、金利スワップの清算ビジネスおよびIT戦略、さらに今後の規制動向を踏まえたOTC事業の展開についてご説明いただきました。	保険システムのインノベーションとそのジレンマ 林 滋樹 執行役員 保険ソリューション事業本部長 システム構造改革や、新たなITを活用したビジネスを検討しながらも、既存システムの保守に追われて手をつけられない保険会社が多いのではないのでしょうか。海外の保険会社事例を参考に、ITイノベーション実現の方向性を考察しました。
15:30   16:20	NISAの利用実態と潜在ニーズ～定点観測から見えてくるもの～ 萩野 祐一 金融ITナビゲーション推進部 上級コンサルタント NRIではNISA開始前の2013年から四半期ごとに利用(意向)者の定点観測を行ってきました。開設された口座の利用実態を利用者の視点から整理し、また利用意向者の潜在的なニーズも踏まえて、これからのNISA制度の方向性を考察しました。	銀行チャネルの未来～人間味溢れる新たなチャネルの可能性～ 宮本 弘之 金融コンサルティング部長 「ネットバンクを使う人ほど金融に関するアドバイスを求める」というNRIの調査結果が示すように、セルフ完結型チャネルには限界があります。平日の昼間、銀行店舗に来店しにくい現役世代の顧客へのアプローチ事例を皮切りに、銀行チャネルの課題と今後の方向性について考察しました。	わが国リテール決済システムにおける最近の動向 櫻井 亮介氏 日本銀行 決済機構局 決済システム課企画役 現在、わが国の金融・資本市場活性化の一環として、資金決済サービスの高度化について検討が進められています。本セッションでは、海外での取り組み事例を踏まえつつ、わが国リテール決済サービスの今後の方向性についてお話をいただきました。	NRIの考える保険ソリューション(生命保険契約管理システム、ダイレクト損保基幹システム) 三上 敦 保険ソリューション開発室長 平石 信介 保険システム三部 グループマネージャー 事業変化に対してシステム化をスピーディに対応するために、開発スピード、開発コストの削減が求められています。生命保険およびダイレクト損害保険の契約管理システムについて、最近のテクノロジーに基づいたNRIの課題解決の仮説を紹介しました。
16:30   17:20	米国のゴールベース投資と日本への応用～NISAから「貯蓄から投資へ」の本格展開へ～ 吉永 高士 NRIアメリカ 金融調査グループ長 顧客のゴールを特定し金融機関がその実現に伴走する米国のゴールベース投資提案アプローチは富裕層向けに限定される営業手法ではありません。NISAを含む比較的小口の資金を手始めに追加資金導入やクロスセルの機会を創出に活かす応用施策を、米国の成功事例を踏まえて考察しました。	ASEANにおけるリテール中間層向けマーケティング戦略とチャネル戦略 Richard Hartung氏 Efma Head of Content Asia Pacific 片岡 佳子 ホールセールソリューション企画部 主任研究員 ASEANでは、経済成長を背景に一定の所得水準を満たす中間層市場が拡大しています。ASEANにおける各国主要金融機関のリテール中間層顧客向けのマーケティング戦略およびチャネル戦略を、Efmaと共同で実施したアンケート結果を基に分析し、紹介しました。	日本の取引所をめぐる現状と課題 大崎 貞和 未来創発センター 首席研究員 日本の取引所、とりわけ日本取引所グループの当面する課題について、①現物流通市場における注文獲得競争 ②発行市場における上場企業獲得 ③デリバティブ市場における総合取引所化などに焦点を当てながら整理しました。	「人間味チャネル」実験ツールのご紹介 鳩宿 潤二 金融コンサルティング部 グループマネージャー 清林 俊行 金融コンサルティング部 上級コンサルタント 金融機関の接点薄い、現役世代や遠地のお客さまが、自宅等で窓口・対面と同等のアドバイスが受けられる、「人間味チャネル」のコンセプトを紹介しました。実験ツールの実演や、実験結果の報告を行いました。
17:30   18:00	マイナンバー カウントダウン 梅屋 真一郎 未来創発センター 制度戦略研究室長 2016年1月の個人番号(マイナンバー)実施までほぼ1年となりました。番号制度の最新動向を解説するとともに、銀行・証券会社・保険会社など対応が必要となる業務を整理し、対応状況について紹介しました。また、今後予定されている利用拡充のロードマップを紹介しました。			

■ リテール証券 ■ バンキング ■ 資本市場インフラ ■ 保険 ■ アセットマネジメント ■ ITインフラ(トレンドとリスク管理)

<プロフィール>

**【主要職歴】**  
 昭和38年 4月 株式会社小松製作所入社  
 平成 1年 6月 取締役  
 平成 2年11月 小松ドレッサーカンパニー社長  
 (現コマツアメリカ(株))  
 平成11年 6月 代表取締役 副社長  
 平成13年 6月 代表取締役 社長  
 平成19年 6月 代表取締役 会長  
 平成22年 6月 取締役会長  
 平成25年 4月 取締役相談役  
 平成25年 6月 相談役 就任 現在に至る

**【民間団体歴】**  
 平成17年 7月 (一社)日中経済協会 副会長  
 平成19年12月 (公財)日印協会 副会長  
 平成24年 4月 (一財)日本科学技術連盟 会長  
**【公職歴】**  
 平成25年 1月 産業競争力会議 構成員  
 平成26年 1月 国家戦略特別区域諮問会議議員

<プロフィール>

**【現職】**  
 東京大学大学院経済学研究科 教授  
 ・ 税制調査会 委員  
 ・ 復興推進委員会 委員長  
 ・ 経済財政諮問会議 議員  
 ・ 社会保障制度改革推進会議 委員  
 ・ 公正取引委員会 独占禁止懇話会 会長

**【著書】**  
 『入門経済学』(日本評論社、1版1988年、2版2001年、3版2009年)  
 『ゼミナール国際経済入門』(日本経済新聞社、1版1989年、2版1996年、3版2005年)  
 『ビジネス・エコノミクス』(日本経済新聞社、2004年)  
 『ゼミナール現代経済入門』(日本経済新聞社、2011年)  
 など多数

Room F	Room H
<b>大転換期を迎えた日本の資産運用ビジネス</b>	<b>サイバー攻撃の最新動向と対策の方向性～企業間情報連携の新たな枠組み～</b>
堀江 貞之 金融ITイノベーション研究部 上級研究員 日本の資産運用ビジネスは、投資信託販売会社におけるビジネスモデルの転換、GPIF改革による運用委託内容の大幅な変化、日銀国債大量購入がもたらす金融機関の分散投資の進展等、大きな変化の波に直面しています。この波にどう対応するか私案をお話しました。	菅谷 光啓 NRIセキュアテクノロジーズ 取締役 バンキングマルウェアなど昨今のサイバー攻撃は日々進化し、被害も拡大しています。深刻化するサイバー攻撃の最新動向と、企業間でセキュリティに関する情報をシェア・分析するための新たな枠組みである「金融ISAC」をまじえて対策の方向性を紹介しました。
<b>国内投信向け外投ファンドアドミの今後の可能性</b>	<b>金融機関が活用すべきクラウドサービスとは～NRIのIT統制への取り組み～</b>
三上 直美 NRIアメリカ シニアリサーチアナリスト 資産運用ビジネスにおいて、外国籍ファンドは重要なスキームであり、ファンドアドミの品質が注目されています。運用会社が求める海外アドミのサービスや動向の説明とともに、外国籍ファンドにおける今後の国内運用会社・海外アドミのサービス等の可能性について考察しました。	竹本 具城 執行役員 クラウドサービス事業本部長 藤宮 昌和 IT基盤統制推進部長 昨年、金融機関におけるシステムリスク管理への対応の要求はますます高まる一方です。本セッションでは、規制当局の動向、金融業界の取り組みと課題について概観し、NRIの金融クラウドにおけるこれらの課題への取り組みについて紹介しました。
<b>リテール改革その先にある投信ビジネス</b>	<b>パーソナルデータ利活用に関する制度改正の影響</b>
金子 久 金融ITナビゲーション推進部 上級研究員 個人による資産運用の更なる普及を目指し、販売会社では、サービス内容はもちろんだ、社内の評価体系等の改革にも着手しようとしています。この改革の結果、投信会社が経営上どのような影響を受ける可能性があるのかを検討し、必要な対応について解説しました。	小林 慎太郎 ICT・メディア産業コンサルティング部 兼 未来創発センター 上級コンサルタント 「パーソナルデータの利活用に関する制度改正大綱」が2014年6月末に決定されました。安倍内閣の成長戦略の一環に位置づけられていますが、既存の個人情報保護法を、構造から改めるような内容が盛り込まれており、機会にも脅威にもなります。金融分野への影響を考察しました。

	Room E	Room G
14:30   15:20	<b>運用会社におけるパーゼル実務の今後</b> 吉澤 一子氏 監査法人トーマツ 公認会計士 繁田 郁子 資産運用サービス事業一部 主任システムコンサルタント 投信会社は、今後の制度動向にどのような対応が求められるか。金融機関が投信会社に求める、開示事項とはどのようなものか。今後の制度動向を織り交ぜながら、解説しました。	<b>グローバルな証券決済期間の短縮化(日本、欧州、米国、アジア)</b> 片山 謙 金融ITイノベーション研究部 上級研究員 日本では国債取引の決済期間短縮(T+1)化に向けたグランドデザイン(暫定版)が発表され、実現への取り組みが進んでいます。他方、欧州では株を含めたT+2化の10月実施が予定されており、米国やアジア各国における短縮化を含めてグローバルな動向を整理しました。
15:30   15:50	<b>ファンド整理:その範囲と効果</b> 福井 豊 ホールセールソリューション企画部 副主任コンサルタント 取扱ファンドが増える中、運用会社における商品絞込みやコスト削減を意識した「ファンド整理」のニーズが高まっています。実務的に整理可能なパターンと効果を解説しました。	<b>バイサイドデリバティブの未来</b> 樺葉 清人 投資情報サービス事業部 上席データサイエンティスト バイサイドにおけるデリバティブ取引に関連した、リスク管理や評価手法などのトピック、最近のキーワードについて解説を交えつつ、今後の展望について解説しました。
16:00   16:20	<b>スチュワードシップ・コード その期待と課題</b> 三井 千絵 ホールセールソリューション企画部 上級研究員 多くの機関投資家が受入れを表明した本コードについて、実践に向けた課題(実務対応、その効果やコスト)を日本独自の環境問題や先行する英国事例も踏まえ解説しました。	<b>戦略業務に特化する、これからのIT部門</b> 馬場 崇充 資産運用サービス事業一部 上級システムエンジニア 資産運用会社のIT部門ではどのような課題を抱えているのかを各種ヒアリング結果から明らかにし、その課題解決のための手段と本来担うべき役割とは何かについて探りました。
16:30   16:50	<b>今後の規制動向とあるべきデータ管理</b> 蒲谷 俊介 資産運用サービス事業一部 主任システムコンサルタント 投信法改正やBISなど昨今の規制強化の流れを踏まえて、資産運用会社に求められるデータ管理における課題はどこにあるのか、またその解決方法を例示しました。	<b>タブレット端末の多面的な活用</b> 廣瀬 剛 クラウド基盤サービス二部長 小澤 良男 クラウド基盤サービス三部 グループマネージャー タブレット端末を導入する金融機関は増えていますが、セキュリティ上の懸念などから限定的な活用にとどまるケースも散見されます。本セッションでは、クラウドサービスによる環境構築と業務改革、また接客シーンへのタブレット端末の活用について紹介しました。
17:00   17:20	<b>進化するGAITOータルソリューション</b> 中田 貴之 資産運用サービス事業一部 主任コンサルタント 外国籍投信のデータ授受ソリューション「GAITO」は順次機能を拡充しています。今回は、設定解約におけるOMSとの連携や、DWHとの連携について概要を説明しました。	