

ご参考資料

第3四半期の取り組み

証券

三菱UFJ証券

～ 合併にともなうシステム統合対応～

- ▶ 三菱UFJ証券の10月1日発足にともない、ホールセール業務は旧三菱証券、リテール業務は旧UFJつばさ証券にシステムを統合。
- ▶ NRIは従来から両社のシステムをサポート。

**「三菱UFJ証券」が発足
3年後にトップ2目指す**

10月1日に向けた郵政持株会社協議開始

三菱UFJ証券(旧三菱証券)とUFJ証券(旧UFJつばさ証券)の合併による新三菱UFJ証券の発足が、10月1日に実現する。新三菱UFJ証券は、ホールセール業務を旧三菱証券、リテール業務を旧UFJつばさ証券にシステムを統合し、10月1日より営業を開始する。新三菱UFJ証券は、10月1日より営業を開始する。新三菱UFJ証券は、10月1日より営業を開始する。

	営業収益	預かり資産
野村	5,718	599,817
大和 (位社計)	4,143	425,515
日興 (位社計)	2,963	326,431
三菱UFJ (2社計)	2,407	182,334

(注)単位:億円。大和は大和証券SMBCと大和証券、日興は日興コーポリアル証券と日興ファイナンシャル証券、三菱UFJは三菱証券とUFJ証券の単独営業額。

三菱UFJ証券は、10月1日より営業を開始する。新三菱UFJ証券は、10月1日より営業を開始する。新三菱UFJ証券は、10月1日より営業を開始する。

2005年10月7日 ニッキン

第3四半期の取り組み

日本郵政公社

日本郵政公社

- 投信販売システムの開発・運用を2005年4月に受注。
- 2005年10月よりサービス開始。
- NRIは従来よりパッケージ商品「BESTWAY」を銀行向けに提供、大きなシェアを獲得している。

郵政公社の投信販売、「健全」「順調」なスタート

郵政民営化後をにらみ、今後の郵便貯金事業収益源の柱として位置付けられる郵政公社での投資信託の販売は、10月3日から始まった。その進捗の状況と、スタートまでのシステム開発など体制整備の軌跡をみる。

10月3日から全国五七五局（普通郵便五五二局、特定期二四局）で投信の販売が開始された。一日までの九日間の販売状況は、口座開設件数五七二四件、購入件数八四四五件、販売額六億九〇〇万円、事前（吉武洋一郎・投資信託部長）と低調な水準ではあるが、生田正治総裁は会見で「一つは、抜直に走るなどといったなかで、大変健全なスタートであると評価した。販売担当者もコンプライアンスと説明責任を徹底させるために、慎重に進出したというところだろう。」

同社では販売額の見込みを、今年度一・二九億円、前年度取入一・八億円、三年後三五八八億円（同七九億円、五年後六

一六五億円、同一五七億円と、三年目で黒字化、五年目以降黒字率増進を図る方針。今後三年間をメドに取組を一五五〇期まで進めず計画である。

日本郵政公社による投資信託販売、同社は販売体制の整備を急ピッチ進めてきた。二五の重点取扱局へ配置し販売推進の中核となる職員「投資アドバイザー（一五一名）」を社内公募により任命。「投資インストラクター」と呼ばれる民間金融機関での販売経験者（五九名）を派遣社員として採用、また約四七〇人に及ぶ販売担当者の研修も随時行ってきた。このような体制整備のなかでも、とりわけ「前期決裁」を渡いられたのがシステム開発だ。

「まさにプロジェクトの重要だった」と野村総合研究所（NRI）の二村博・BESTWAY事業部長は振り返る。総合評価方式において、投信販売システムの開発・運用（五年間の保守を含む）をNRIが一億八〇〇〇万円で見積りしたのは今年四月一日、提示された仕様から判断して、「通常ならば一年半の開発期間が必要な案件」（同誌）だったという。ただ、実際に大層の仕様が公表されたのは昨秋であり、NRIでは「絶対とれ、絶対動かせ、絶対トラブルなし」という経営陣からの推しのもと、すでにその時点から開発をスタートさせていた。

民間金融機関からの委託であれば、NRIのパッケージ商品「BESTWAY」をベースにしたシステム開発で済むところであるが、今回のプロジェクトでは、センターの開発、ソフトウェアがプレインストールされたPCを各取扱局へ導入、販売担当者に対する研修の実施なども一括してNRIが請け負った。プロジェクトのピーク時には約一〇〇人の人員を投入したという。

これはまさに今回の案件に注力した理由について、二村氏は「すでにメガバンク・信託銀行・地城銀行の七割で「BESTWAY」を利用していたこともあり、これまで積み上げてきた実績から、使命感に燃えて取り組んだ」と語り、ビジネス面での効果においては「（郵貯と）リレーション強化により、さまざまなビジネスをつくっていくことができる」と強調する。「フューチャーバンク」を志向する経営は、民営化後、外資系金融やローンの取扱いもターゲットに入れて、NRIが郵政公社との関係強化に向けた働きを募いたとみる関係者は多い。

こうしたNRIの総力戦が奏功し、投信販売開始からシステム開発のトラブルは発生していない。郵政公社側も「まったくゼロからシステムを導入した形なので想定外のトラブルが発生しないかとも心配したが、順調なスタートでホッとしている」（郵便貯金事業本部投資信託部）とする。（本誌 小林晋也）

2005年10月31日号
金融財政事情

サービス

携帯で本人確認

～ASPサービス～

- ▶ インターネット環境において「なりすまし」利用を防ぐために、セキュリティ強度を上げた機能を提供。
- ▶ 専用の装置を必要とせず、携帯電話から、使い捨てのパスワードを毎回入手できる本人認証システム「SecuSURF SA」の販売を開始。
- ▶ モバイルバンキングなど幅広い用途に利用が可能。

野村総合研究所(NRI)は、携帯電話を使っ

携帯でサイト認証

ワンタイムパスワードを発行

N R I

たサイト認証システム「SecuSURF SA」の提供を開始した。従来の認証システムでは、ICカードなどの媒体と専用の認証装置が必要だったが、新システムは携帯電話をデバイスとして利用するため、導入コストが抑えられる。本人確認が必要なサイトなどにログインする際には、1回限り有効なワンタイムパスワードの取得を、携帯電話を使って行う。パスワードの発行は、本人利用の携帯電話で行えないので、なりすましなどを防ぐことができる。

NRIでは、これをテラプのITサービス基盤である「クラウドアーキテク」のなかの「イカテゴリー「セキュリティ・リスクマネージメント・ソリューション」の中核として位置付けている。

2005年11月21日

日本情報産業新聞

サービス

トゥルーテラー

～機能強化～

- ▶ テキストマイニングシステム「トゥルーテラー」を、コールセンターのオペレーター向けに機能強化。
- ▶ 頻繁に寄せられる質問・回答集から必要な情報を効率良く検索することが可能。

2005年12月9日

日経産業新聞 7面