

# 参考資料

---

1. 2006年3月期の取り組み（新聞、雑誌等の記事より抜粋）
2. プロジェクト事例
3. その他

# 1. 2006年3月期の取り組み ~ 三菱UFJ証券

## 三菱UFJ証券システム統合

- 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日に郵政系証券問題解決

三菱UFJ証券(東京)は、大和証券の持ち分を吸収し、郵政系証券問題の解決に向けた重要な一歩を踏み出した。10月1日、旧三菱証券と旧UFJつばさ証券のホールセール業務とリテール業務を統合し、三菱UFJ証券として発足する。NRIは従来から両社のシステムをサポートしている。

	営業収益	預かり資産
証券	5,718	699,817
大和(会社計)	4,143	425,515
日興(会社計)	2,968	326,431
三菱UFJ(2社計)	2,407	182,334

【注】単位：億円。大和は大和証券SMBICと大和証券、日興は日興コーポラル証券と日興ファイナンスグループ証券、三菱UFJは三菱証券とUFJつばさ証券の単体営業

三菱UFJ証券は、大和証券の持ち分を吸収し、郵政系証券問題の解決に向けた重要な一歩を踏み出した。10月1日、旧三菱証券と旧UFJつばさ証券のホールセール業務とリテール業務を統合し、三菱UFJ証券として発足する。NRIは従来から両社のシステムをサポートしている。

2005年10月7日 ニッキン

# 1. 2006年3月期の取り組み ~ 日本郵政公社

## 投信窓販システム

- 投資信託窓口販売システムの開発・運用を2005年4月に受注
- NRIは従来より、銀行向けの投信窓販用パッケージシステム「BESTWAY」で大きなシェアを獲得

**投資信託窓口販売システム構築など NRI、郵政公社から受注**

野村総合研究所（NRI）は25日、日本郵政公社（生田正治総裁）から「投資信託窓口販売システムの構築、保守及び運用支援」案件を受注したと発表した。5年契約で受注額は17億8000万円。システム構築期間は約半年間で、秋にサービス開始の体制を整える。

NRIの投信窓販パッケージソフト「ベストウェイ」をベースにシステムを構築。郵便局で投資信託の窓口販売に必要な窓口業務や後方業務などの一連の事務をカバーする。ベストウェイは地方銀行などで導入され、投信窓販を行っている銀行の「6-7割で導入されている」（広報部）。

2005年4月26日 日刊工業新聞

**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、今後の郵便事業の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が、10月3日から始まった。その滞り出しの状況と、スタートまでのシステム開発と体制整備の軌跡をみる。

10月3日から全国五七五局（普通局五五一局、特定局二四局）で投信の販売が開始された。一日目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、販売額六一億九〇〇万円。事前の販売予想額の「八一九割」（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「けっして抜版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、慎重に郵出をしたというところだ。

同社では販売額の見込みを、今年度「一一九億円（単年度取入一八億円、三年後三五八八億円（同七九億円）、五年後六一六五億円（同一一五七億円）」とし、三年目で黒字化、五年目で黒字赤字転回を図る方針。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が成立した昨年一月以降、同社では販売体制の整備を急ピッチで進めてきた。二五の重点取組局へ配置し販売指導の中核となる職員「投資アドバイザー」（五一一名）を社内公募により任命。「投信インストラクター」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、また約四七〇人にも及ぶ販売担当者の研修も順次行ってきた。このような体制整備のなかでも、とりわけ「短期決戦」を強いられたのがシステム開発だ。

「まさにプロジェクトの世界だった」――野村総合研究所（NRI）の二村修・BESTWAY事業部長は振り返る。総合評価販売方式において、投信販売システムの開発・運用（五年間の保守を含む）をNRIが一億七千八〇〇万円を高札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」（同氏）だったという。ただ、実際に大筋の仕事量が公表されたのは昨秋である。NRIでは「絶対とれ、絶対動かせ、絶対トラブルを」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受注であれば、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、センターの構築、ソフトウェアがブレイン・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。

これは理由に、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・地銀銀行の七割で「BESTWAY」をこの利用いただいており、これを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）の（リレー）シフトにより、さまざまなビジネスをつくっていくことが可能」と強調する。「ファミリーバンク」を志向する郵貯は、民営化後、外貨預金やローンの取扱もターゲットに入れていた。NRIが郵政公社との関係強化に向けた働きを始めたときも関係者は多い。こうしたNRIの能力が奏功し、投信窓販開始からシステム関係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 小林賢也

2005年10月31日号 金融財政事情





# 1. 2006年3月期の取り組み ~ データセンター

## データセンター

- 国内4カ所目となるデータセンターを横浜市に建設予定（2007年秋竣工）



2006年3月29日  
日本経済新聞(神奈川版)

2006年3月29日  
日刊建設工業新聞



## 2. プロジェクト事例

---

### ■2006年3月期に受託したアウトソーシング案件の例



国分 株式会社

基幹系システム & 物流システム

おいしい記憶をつくりたい。



キッコーマン 株式会社  
基幹系システム & 情報系システム

無印良品

株式会社 良品計画  
基幹系システム

### 3. その他 ~ 事業環境: オンライン証券

---

- ・大手5社の2005年度売買代金は前年度に比べ倍増
- ・株式売買手数料の引き下げを背景に、口座獲得競争が再燃する可能性も

2006年4月2日

日本経済新聞

2006年4月11日

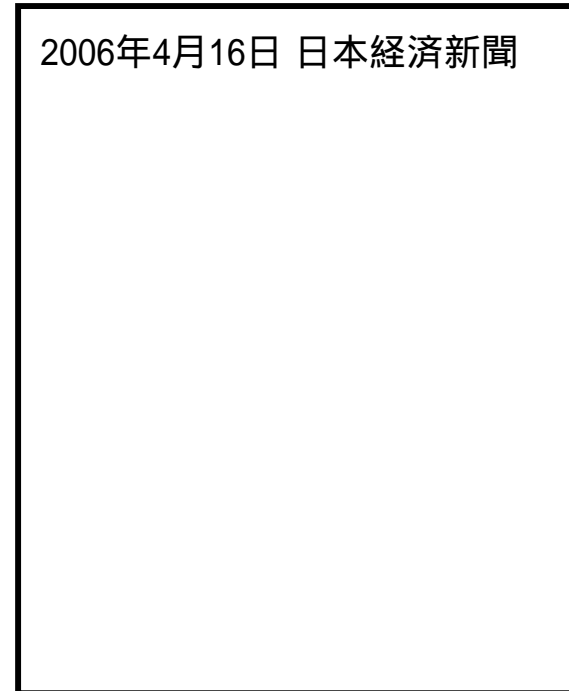
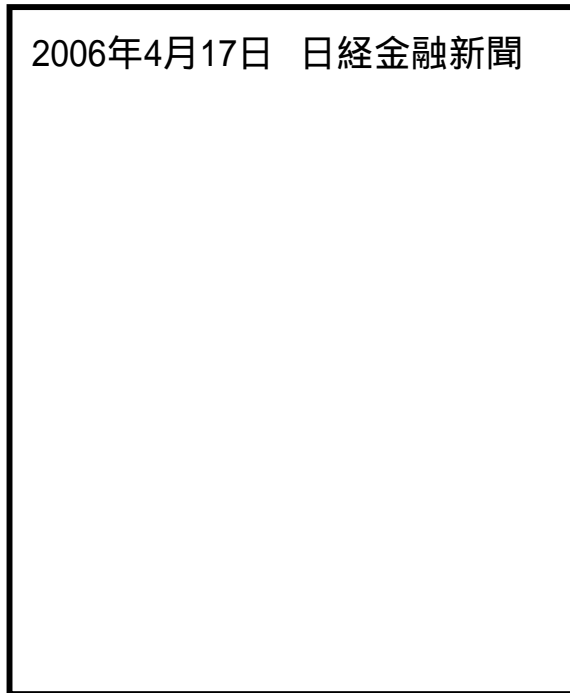
日本経済新聞



### 3. その他 ~ 事業環境: 投資信託市場

---

- ・2005年度末の市場規模(公募・私募)が85兆円と過去最高を更新
- ・日本郵政公社では、投資信託業務を大幅に拡大予定



# 3. その他 ~ ブランディング活動



【対顧客】

【対株主】

「2010年の日本」  
 キャンペーンプロモーション活動  
 (2005年9月～2006年3月)



【対社内】



【対一般】



【対マスコミ】