

野村総合研究所（NRI）は2018年11月15日、「金融デジタルトランスフォーメーションを加速する」をテーマに「NRI金融ITフォーラム2018」を開催した。

デジタル化の大きなうねりは、社会や産業、個人の生活スタイルに圧倒的な変化をもたらし、そのスピードと広がり日は増しに高まっている。金融機関は、この変化の方向をしっかりと見据え、信頼できるサービスと魅力的な商品を提供していくことが期待されている。そのため、AIやブロックチェーンに代表される新たなデジタルテクノロジーに対して、慎重かつ果敢に向き合っていかなければならない。NRIは業務にもテクノロジー

の両者において頼れるパートナーとなるべく、これまでも増して金融機関のデジタルテクノロジー活用への取り組みを



支援していきたいと考えている。「金融ITフォーラム」の開催はそうした取り組みの一環である。

ここでは、特別講演をお引き受け下さったオムロン取締役会長の立石文雄様と金融庁 主任統括検査官の水野清司様、日本生命 システム企画部専門課長の安藤雅彦様、Japan Digital DesignのChief Technology Officer 業務開発部長の楠正憲様、リンカーズ 代表取締役社長の前田佳宏様、500 Startups Japan マネージングパートナーの澤山陽平様の講演を紹介する。

オムロンの企業理念経営 ～社会と企業の両面からサステナビリティを追求～

オムロン株式会社
取締役会長 立石 文雄氏

オムロン経営の最大の特徴は、「企業理念」を基軸にしている点にある。創業者の立石一真が1959年に「われわれの働きで われわれの生活を向上し よりよい社会

をつくりましょう」という「社憲」を制定した。その後1990年にこれを発展させ「ソーシャルニーズの創造、絶えざるチャレンジ、人間性の尊重」という企業理念体系を確立させ、その後、世の中の変化を先取りしつつ、改定を重ねてきた。



立石 文雄氏

2006年の「企業理念」の改定のときに、経営の求心力を「創業者」から「企業理念」に置き換えたのは、特筆すべきことだった。経営者は交代していくが、「企業理念」は変わらないということを外に示したものだ。「企業理念」を社員と共有していくための工夫も凝らしており、社長と社員とのトップダウンによる各種のコミュニケーションの場を設けるだけでなく、社員同士が語り合う「職場対話」や「企業理念実践にチャレンジし続ける風土」の醸成を目的とした表彰制度（TOGA：The OMRON Global Awards）も設けた。TOGAは、社員が提案・宣言し、それを実践し、共鳴があった事例を表彰するというもので、これまで累計2.4万件もの提案事例があった。

この表彰によって、社員からは「モチベーションが上がった」、あるいは「企業理念のソーシャルニーズにフォーカスするとはこういうことだったのかと確認できた」といった声が上がっている。社員の3分の2は日本以外の社員となっているが、グローバルベースで「企業理念」の共有がこの表彰制度によってもたらされている。

オムロンのユニークな「技術経営」として、「近未来デザイン」という戦略がある。まず、「SINIC理論」（社会の発展を科学・技術・社会面の進化から解釈していく理論）によってターゲットとすべき未来のあるべき姿を描く。そこからバックキャストして3～7年の近未来における事業アーキテクチャを超具体的にデザインし、事業化を目指していくものだ。

昨今、持続可能な社会づくりへの関心が高まっている。ステークホルダーからも企業に対して「サステナビリティ」課題への対応が求められている。当社でも現在、2030年からバックキャストした2017年度から2020年度までの中期経営計画（VG2.0）に、「サステナビリティ方針」を融合させている。事業ドメインごとの重要課題に加え、ステークホルダーから期待される人材、ものづくり、リスクマネジメント領域からそれぞれ重要課題を抽出し、事業を通じた「サステナビリティ」課題の解決を目指している。

顧客本位の業務運営の浸透・定着に向けて ～金融機関に期待される共通KPIの公表～

金融庁 総合政策局
リスク分析総括課 主任統括検査官 水野 清司氏



水野 清司氏

金融庁が「顧客本位の業務運営に関する原則」を公表して1年半がたった。「原則」の採択、取組方針の公表に加えて、自主的に「成果指標（KPI）」を公表する動きも広がり、「見える化」は着実に進んでいる。

しかしその一方で、各事業者が公表する自主的なKPIは内容がまちまちで、事業者間で統一的な情報を公表させるのが望ましいという意見も聞かれた。そこで金融庁では、投信の販売会社における比較可能な「共通KPI」として、①運用損益別顧客比率、②投信預り残高上位20銘柄のコスト・リターン、および③リスク・リターンの3指標を設定した。

共通KPIの数字を公表した36社（30年9月末時点）の分析では、合算ベースで4割の顧客の運用損益率がマイナスだったこと、コストに見合ったリターンが必ずしも実現していないことが示された。しかし共通KPIの評価は一時点の高低だけでなく、時系列の変化、各社の販売戦略や経営方針など複合的な目線が重要だ。序列化を嫌い数字を公表していない事業者もあるが公表を促したい。

金融庁では投信等の販売会社に対して、顧客本位の業務運営の定着に向けた足元の取組状況のモニタリングも実施している。ストックを重視して積立投資を評価項目に設定する、手数料の高い商品中心の販売を抑制するため手数料率を一律評価とするなど、運営体制を見直すさまざまな動きが見られた。しかし販売状況を見ると、投信の販売において顧客の年齢層があまり意識されていなかったり、期末収益目標を意識したプッシュ型営業が行われている可能性も窺われた。

投信等の販売会社における顧客本位の取組みは道半ばである。金融庁では今後、金融機関の経営者がいかに「原則」を戦略の立案に取り入れているか、金融機関の取組みがどれだけ顧客に浸透しているかなどを分析し、金融機関の取組みの「見える化」を進めていく。と同時に、民間の第三者評価やIFA（独立系ファイナンシャル・アドバイザー）の動きに注目し、顧客の主体的な行動を補う仕組みの発展も促していきたい。

お客様から揺るぎない信頼をいただくために ～東京2020に向けた取組みについて～

日本生命保険相互会社
システム企画部 専門課長 安藤 雅彦氏

日本生命では、2015年にCSIRTを組成し、2016年にはサイバーセキュリティの専任チームをシステム企画部内に設立し対策を進めてきた。

専任チーム設置後、中期計画の策定に取り組んだ。その第一歩と

して現状把握と課題分析を行った。具体的には、既存の攻撃に対する耐性評価、機器についての脆弱性評価、サイバーセキュリティに関する体制や規定等の整備状況評価である。次に洗い出された課題を解決すべくソリューションを調査するため、セミナーへの出席、ベンダーへのヒアリング、金融ISAC等を通じた他社へのヒアリングを実施した。



安藤 雅彦氏

そして、これまでの調査・分析を基にロードマップ（中期計画）を策定した。計画の精度を高め、対応の根拠を明確にするために、セキュリティベンダーに態勢診断を依頼し、「自社態勢の評価」、「同業他社との比較スコア」を活用した。その後、中期計画に沿って態勢強化を着実に進め、現在はグループ会社への展開を図っている。

インシデントレスポンス体制については、社内のリソース不足を補うため、外部のリソースを積極的に活用している。また、MSSとフォレンジックを同じベンダーにすることで、インシデント発生時のシームレスでスピーディーな連携を可能にしている。

社内における教育・訓練については、常にサイバーリスクを意識させることを重視している。また、教育は、対象の職制やリテラシーに応じて、教育方法、内容を工夫している。標準型メール訓練では、開封率ゼロ%を目標とし、開封者への繰り返し指導・再訓練を行っている。その他、大規模なインシデント対応訓練も実施しているが、教育・訓練の多くは、個別に実施するのではなく、既存の教育プログラムや訓練の中に盛り込み、受講者・実施者双方の負担軽減を図っている。

仮想通貨・ブロックチェーンを取り巻く環境と今後の論点

Japan Digital Design株式会社
Chief Technology Officer 業務開発部長 楠 正憲氏

ブロックチェーン技術の応用が本格化するのはいからである。現時点で商業ベースに乗っているのは、1) ブロックチェーン登場以前からの技術を「ブロックチェーン」とラベル付けしたもの、2) 「運営主体がいなくても動く」という特徴を活かし法的責任を回避するなど調整コストの削減に期待するものに留まる。昨年ICOに注目が集まり、ブロックチェーンの特徴を活かした応用への投資が活発化して、開発が進んでいる。

ビットコインも元々は違法薬物取引サイトの決済手段として普及し、「犯罪の温床だから潰すべき」という議論もあった。社会的に受け入れられる契機となったのは、2013年の2つの出来事、キプロス危機と、米FinCENの公表した仮想通貨に関するガイドラインである。2015年にマネロン対策の国際的枠組みで各国に

仮想通貨交換業の登録制や顧客の本人確認を求めることが決まると、日本でも2016年に改正資金決済法で「仮想通貨交換業者」が定義されることになった。



楠 正憲氏

ビットコインはいくつかの未解決問題を抱えている。1つは、ビットコインのブロック容量の制限から取引処理能力が世界中の取引量に比して足りなくなってきたこと。昨年ビットコインが分裂したのも取引の処理能力をどう上げるかで意見が対立したためである。もう1つは中国系にマイニングが集中していること。マイニングプールをつくって参加者が報酬を山分けする仕組みが広がり、寡占化しやすくなった。一つの主体が一定のシェアを持つと改ざんが容易になり、ビットコインネットワーク自体の信頼が損なわれかねない。

近年、日本では仮想通貨交換業者をめぐる事件が国際的に見ても多発している。銀行や証券の世界ではFISCのようなセキュリティの基準があるが、仮想通貨の世界にはない。そこで日本からの提案で、ブロックチェーン技術の国際標準化を目指す専門委員会（ISO/TC307）に、デジタル資産のカストディアン（セキユリティ・マネジメント）に関するテクニカルレポート作成に向けたプロジェクトが立ち上げられた。2019年の総会での承認を目指し活動を進めている。

地域金融機関が主体となる産業変革～リンカーズと地方銀行の取り組み～

リンカーズ株式会社
代表取締役社長 前田 佳宏氏

最近、金融機関は手数料収益の確保、取引先の事業再生といった観点から、マッチングビジネスに積極的に取り組んでいるが、大半が不動産、オペリース、太陽光発電、クラウドファンディングなどの関連業者の紹介であって、本命とするメーカーとメーカーのニーズとシーズをつなぐというケースは少ない。しかも、行内の情報



前田 佳宏氏

も支店内の情報交換に留まるなど必ずしもスムーズにマッチング情報が行き渡らないと聞いている。

Webによる「ものづくり系マッチングプラットフォーム」を提供し、多くの実績を積

みあげてきたリンカーズは、こうした金融機関のニーズに応えるべく、全行員・全顧客を巻き込んだマッチングプラットフォーム（Linkers for BANK）を開発し、着実に実績を上げつつある。難しいパートナー企業の探索をリンカーズが仲介することにより、取引先企業の事業が効率的に加速することが期待される。

金融機関の有償ビジネスマッチングの処理は、申請書の本部提出、協議、承認の手続きを経て、行内で公開されるが、すべて紙ベースである。Linkers for BANKが導入されると、すべてシステム上で処理され、登録データから抽出した紹介先の選別、企業情報・商品情報を確認したうえで、システムを介して共有されることになる。

リンカーズでは、現在、自行以外の金融機関とのネットワークによるマッチング候補企業の検索ができるよう、システム開発を進めている。広域連携検索が可能となれば、マッチングが全国レベルで展開されるだろう。

なお、金融機関の事業性評価にも役立つことも付言しておきたい。マッチングによって、企業のもつ技術の可能性が判明することが多い。単に技術のレベルだけに止まらず、その汎用性、販路の可能性を探るには、マッチングがもっとも適した手段であると考えている。

FinTech事例から見る オープンイノベーションの次の一手

500 Startups Japan
マネージングパートナー 澤山 陽平氏

500 Startups Japanは、2016年設立のシードステージ企業への投資会社である。今日は、オープンイノベーション実施にむけた考え方についてお話ししたい。

オープンイノベーションとはスタートアップと連携し

て新規事業を創出する活動だ。新規事業創出の施策には、社内で行うR&D、既存事業を買収するM&A、そしてオープンイノベーションの3つしかない。R&Dは時間がかかりリスク・費用も



澤山 陽平氏

嵩む。M&Aは短期で事業化できリスクは低いが買収コストが極めて高い。一方、オープンイノベーションは時間、リスクともその中間で、費用も限定的である。これら3つの施策をどのように進めていくかは会社の状況によって異なる。自社のリスク許容度や経営陣の温度感により、どの施策にどれだけリソースを配分するか決めるべきである。

オープンイノベーションを実施する場合、どのようなフレームワークで行うか。フレームワークには3つの段階がある。①まず目的（人材獲得、プロダクト開発、顧客獲得）を定める。②目的達成のための戦略を考える（事業提携、投資、M&Aの3つ）。そして③実際に案件（提携先）情報を獲得する活動を行う。③にはアクセラレータープログラム、コンテスト等のイベント開催、VCファンドへの投資などが含まれる。実際の活動のフローは③から①へと流れるわけだが、重要なのは今行っているのが案件獲得なのか、案件を目的（価値）に結びつける活動なのか認識することだ。よくあるのが真ん中の「戦略」が抜けているケースである。案件獲得の活動は「やった感」があるが、それが目的に沿っていて次の戦略に繋がっているのかを常に確認する必要がある。

スタートアップ企業が大きく成長する確率は小さい。時価総額が100億円以上になるのは5%以下である。したがって本当に成長する事業、企業を見つけるには、それなりの数の案件を集めなければならない。多くの新規事業案件を継続的に回していける体制を構築することが重要である。

■ 講演プログラム

■ 基調講演 特 特別講演

11:00 12:05	<p>ご挨拶</p> <p>此本 臣吾 代表取締役社長</p>	<p>特 オムロンの企業理念経営 ～社会と企業の両面からサステナビリティを追求～</p> <p>立石 文雄氏 オムロン株式会社 取締役会長</p> <p>オムロン様は創業以来、社会と企業の両面からサステナビリティを追求する、企業理念経営を貫いています。本講演では、「ソーシャルニースの創造」によって成長してきた同社の歴史を振り返ると共に、企業理念をグローバル社員に浸透させる様々な取り組み、近未来の姿から抽出した社会的課題と運動した中期事業目標を設定する経営戦略、サステナビリティ推進をコミットするコーポレートガバナンスの仕組み等、オムロン様の企業理念経営についてお話しいただきました。</p>
12:05 - 12:50 ランチブレイク		
12:50 13:50	<p>■ 経済・金融危機のリスクと対峙する世界</p> <p>木内 登英 金融ITイノベーション事業本部 エグゼクティブ・エコノミスト</p>	<p>リーマンショック以降、10年にわたる長期の景気回復を謳歌してきた世界経済にも、ポピュリズム、保護貿易主義の台頭、金融政策の正常化など様々な課題が浮上しています。世界経済は、金融危機を伴うような深刻な調整に陥るのか、それともそれを回避できるのか。トランプ貿易戦争、異次元緩和の出口などを手掛かりに、論点を整理しました。</p>

	金融業界全般	証券	銀行
14:10 14:50	<p>2030年からみた金融ビジネスのあり方に関する考察</p> <p>林 滋樹 常務執行役員 金融ITイノベーション事業本部長</p> <p>2030年の社会情勢は、グローバルIT企業を中心とした新技術とデジタルによるビジネスモデルの定着によって大きな変容を遂げ、金融機関の業態も変化を遂げていると想定されます。今からできる、金融機関としての生き残りをかけた顧客視点での自己改革について考察しました。</p>	<p>証券リテール業のデジタルによる付加価値向上</p> <p>山崎 政明 経営役員 証券ソリューション事業本部 副本部長</p> <p>小粥 泰樹 研究理事 金融ITイノベーション事業本部 副本部長</p> <p>テクノロジーの進歩により社会のデジタル化が加速する中、金融機関でも新サービスの導入や働き方のデジタル化が進められています。本セッションでは、リテール金融における新たな取り組み事例を紹介するとともに、デジタル社会に向き合う金融機関の付加価値向上策について考察しました。</p>	<p>DX時代のIT活用強化を支援するNRIの取り組み</p> <p>久保 並城 執行役員 金融ソリューション事業本部長</p> <p>DX時代の金融機関IT部門には、2つの力の強化がより重要になると考えます。それは、ビジネス戦略の早期実現に貢献する「IT開発力」とその開発力を継続的に発展させていく「組織力」です。この2つの力を通したIT活用強化を支援するNRIのサービスについて紹介しました。</p>
15:10 16:00	<p>顧客本位の業務運営の浸透・定着に向けて～金融機関に期待される共通KPIの公表～</p> <p>水野 清司氏 金融庁 総合政策局 リスク分析総括課 主任統括検査官</p> <p>顧客本位の業務運営の浸透・定着に向けた金融機関の取り組みを「見える化」する『共通KPI』について、策定した経緯や目的、策定後の金融機関の取り組み状況を解説いただきました。また、家計の安定的な資産形成の促進に向けて、金融機関に求められる姿、期待することをお話しいただきました。</p>	<p>Intelligent Process Automationと業務への適用～RPAのその先へ～</p> <p>片岡 佳子 金融デジタル企画部 上級研究員</p> <p>RPAを活用した事務効率化の取り組みが浸透する中で、その有用性と共に限界等も意識され始めています。次なるステップとして、知性や判断が必要とされる作業がどのように自動化しうるか、また、その際にヒトはどのような役割を果たすべきか、具体例を交えて紹介しました。</p>	<p>高齢者のニーズの多様化と求められる金融商品・サービスとは</p> <p>東山 真隆 リテールソリューション企画部 上級研究員</p> <p>平均寿命の延伸や高齢化の進展により、個人金融資産の高齢者への偏在は一層進むと予想されます。「人生100年時代」を見据え、金融機関はどのように高齢者をサポートしていくべきか。NRI独自の調査より、高齢者の実態と金融に求めるニーズを分析し、対応を考察しました。</p>
16:20 17:10	<p>CX戦略～顧客本位の業務運営を実現する経営戦略～</p> <p>田中 達雄 リテールソリューション企画部 上級研究員</p> <p>『顧客本位の業務運営に関する原則』と『共通KPI』は公表されましたが、どんな業務運営であれば顧客本位と言えるのかについては公表されていません。本セッションでは、真の顧客本位を実現し収益にも貢献する経営戦略として実績があるCX戦略の要諦について事例を交えて解説しました。</p>	<p>仮想通貨・ブロックチェーンを取り巻く環境と今後の論点</p> <p>楠 正憲氏 Japan Digital Design株式会社 Chief Technology Officer 業務開発部長</p> <p>仮想通貨価格の乱高下、コインチェック事件、仮想通貨詐欺など、仮想通貨とブロックチェーンを取り巻く環境は厳しくなりました。仮想通貨とブロックチェーンの活用で顕在化した課題に対するコミュニティの取り組み（国際標準化、技術開発等）と今後の政策対応での論点を概説していただきました。</p>	<p>IFAを巡る既存金融機関への脅威と機会ーゴールベース資産管理との平仄も含めて</p> <p>吉永 高士 NRIアメリカ 金融・IT研究部門長</p> <p>日本ではIFAへの参入検討や事業拡大を巡る動きが活発化していますが、参考とされる欧米の実態を誤解したままでの議論も時折みられます。米国事例を中心にIFAの虚実を整理し、本邦証券会社や銀行等がIFAモデルを活用していくチャンスの所在と実現への要諦をお話ししました。</p>
			<p>大崎 真和 未来創発センターフェロー</p> <p>米国では2008年の世界金融危機後に制定されたドッド=フランク法の部分改正など、規制改革が進められています。一方、仮想通貨やトークン発行(ICO)の位置づけをめぐる当局の対応が、実務家の注目を集めています。こうした最新の動きを紹介し、日本への示唆を探りました。</p> <p>地域金融機関が主体となる産業変革～リンカーズと地方銀行の取り組み～</p> <p>前田 佳宏氏 リンカーズ株式会社 代表取締役社長</p> <p>地域金融機関には、長い間培ってきた地域企業とのネットワークと信頼関係があります。リンカーズ様には、膨大な情報と企業ネットワークがあります。これらを組み合わせることにより、地域金融機関が主体となる産業変革がスタートしています。その取り組みについてお話しいただきました。</p>

<略歴>

1975年8月 立石電機株式会社(現オムロン株式会社)に入社/1987年11月 OMRON CANADA INC. 社長に就任/1997年6月 オムロン株式会社取締役
に就任/1997年11月 OMRON EUROPE B.V. 社長に就任/1999年6月 オムロン株式会社執行役員常務に就任/2001年6月 同社グループ戦略室長に就任
/2002年6月 同社経営企画室長に就任/2003年6月 同社執行役員副社長、インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー カンパニー社長に就任/
2008年6月 同社 取締役副会長に就任/2013年6月 同社 取締役会長に就任 現在に至る

11:00
|
12:05

<略歴>

1987年 野村総合研究所入社/1990年 野村総合研究所ドイツ/1996年 野村総合研究所アメリカ/2002年 野村総合研究所 経済研究部 日本経済研究室長
/2004年 野村證券 金融経済研究所 経済調査部次長/2007年 野村證券 金融経済研究所 経済調査部長 兼 チーフエコノミスト/2012年 日本銀行政策委員
会審議委員/2017年 野村総合研究所 エグゼクティブ・エコノミスト

12:50
|
13:50

保険	資産運用	次世代インフラ	
<p>米国でのインシュアテックの最新動向とNRIのプロアクティブな取り組み</p> <p>松本 晃 執行役員 保険ソリューション事業本部 副本部長</p> <p>小野 一義 KPプロジェクト部長</p> <p>宮原 由香理 NRI IT Solutions America, Inc. General Manager</p> <p>NRIは、2016年秋より米国シリコンバレーにおいて保険会社と共にイノベーションを起こす取り組みを始めました。本セッションでは、その活動内容と米国のインシュアテックの最新事例を紹介し、日本企業における保険ITイノベーションの創出について考察しました。</p>	<p>転換期を迎えた資産運用の新たな挑戦</p> <p>横手 実 執行役員 資産運用ソリューション事業本部長</p> <p>デジタル技術の進展により、海外の運用会社のチャネル戦略には変化が見られます。デジタル化に国境はなく、日本においても早晚、戦略の転換の流れが加速することが予想されます。本セッションでは、海外の事例をもとに、チャネル戦略の方向性について考察しました。</p>	<p>マルチクラウド活用における金融機関が取り組むべき課題</p> <p>竹本 具城 常務執行役員 クラウドサービス本部長</p> <p>企業のデジタル化とともに、マルチクラウド活用戦略に関する注目度が高まっています。金融機関においても例外ではなく、急速にその流れが進んでいます。特に安全性が求められる金融システムでマルチクラウドを活用する場合に直面するであろう課題とその対応のポイントを解説しました。</p>	14:10 14:50
<p>お客様から揺るぎない信頼をいただくために～東京2020に向けた取り組みについて～</p> <p>安藤 雅彦氏 日本生命保険相互会社 システム企画部 専門課長</p> <p>日本生命様ではお客様の信頼に応えるため東京2020を一つのメルクマールにサイバーセキュリティ態勢の強化に取り組んでいます。「中期計画の策定」「CSIRTを中心としたインシデントレスポンス体制の構築」等の取り組みとその成果についてご紹介いただきました。</p>	<p>日本の資産運用ビジネス：2017年度のレビュー</p> <p>金子 久 金融イノベーション研究部 上級研究員</p> <p>本セッションでは、2017年度における日本の資産運用業界の動向をレビューしました。また、NRIが実施した調査(運用戦略・商品調査、アンケート調査等)結果より、顧客セグメントごとの動向、求められるサービス・商品等について考察しました。</p>	<p>フロント・モデル業務を加速する新業務基盤</p> <p>馬場 崇充 資産運用サービス事業部 上級システムコンサルタント</p> <p>私市 吉英 投資情報サービス事業部 営業担当課長</p> <p>運用商品の多様化、受託者責任の強化によるリスク管理の高度化、アウトソースの進展などを背景に、資産運用で求められる業務システムは変化しつつあります。業務・データを統合した「使えるDWH」をコンセプトとする新プラットフォームの構築に向けたNRIの取り組みについて説明しました。</p>	15:10 16:00
<p>FinTech事例から見るオープンイノベーションの次の一手</p> <p>澤山 陽平氏 500 Startups Japan マネージングパートナー</p> <p>金融機関のオープンイノベーション活動はますます活発になってきています。金融機関は、どの施策をどのような戦略やフレームワークで選択するべきでしょうか。60カ国・2,000社以上のスタートアップへ投資を行って来た立場から解説していただきました。</p>	<p>欧米運用会社におけるトレーディング業務の潮流と日本への影響</p> <p>三上 直美 NRIアメリカ シニアリサーチアナリスト</p> <p>佐藤 智哉 資産運用サービス事業部 上級システムコンサルタント</p> <p>グローバル資本市場全般の収益性低下傾向やMIFID II, EMIR等の規制強化を受け、欧米の運用会社ではトレーディング業務の態勢やあり方を見直す動きが本格化してきています。欧米運用会社の動向を踏まえて本邦運用会社等への影響を考察し、NRIの取り組みを説明しました。</p>	<p>オルタナティブ投資に対するNRIの取り組み</p> <p>堀江 匠 資産運用サービス事業推進部 上級システムエンジニア</p> <p>年々活況となっているオルタナティブ投資に対し、NRIが日本のお客様に提供するサービスやサポートについて説明しました。また、導入事例などを交えてオルタナティブ投資のマネジメントの難しい点とそれに対するソリューションを紹介しました。</p>	16:20 17:10
		<p>超高齢社会に向けたICT技術への期待～次世代リテール金融営業へのご提案～</p> <p>岩村 優子 金融コンサルティング部 上級コンサルタント</p> <p>日本は、65歳以上人口が総人口の21%を超える超高齢社会に突入しており、影響範囲やインパクトの大きさが課題となっています。高齢化により大相統時代を迎える日本の金融リテール営業において、近年著しい進化を遂げるICT技術がどのように貢献できるかを事例を交えて紹介しました。</p>	