

# 金融機関にこそ求められる FinTech

— 両者をつなぐパートナーの重要な役割 —



野村総合研究所 金融ソリューション事業本部  
銀行ソリューション事業二部 上級システムエンジニア

い で つとむ  
井出 努

専門は銀行向けシステムの企画・開発

金融と技術の掛け合わせを意味する FinTech は、金融以外の業種の企業やベンチャー企業が活躍する格好の舞台となっている。しかし、舞台の主演はあくまでも金融機関でなくてはならない。本稿では、FinTech をどう捉えるべきか、金融機関と FinTech をつなぐために何が必要かを解説する。

## 新しい価値を生み出す FinTech

金融と情報技術の掛け合わせといえば、金融機関における従来の情報システム構築も同様である。それらは、総勘定元帳管理システムや融資管理システムのように、銀行の基本的な業務を支援するためのものであった。このような情報システムは金融機関のビジネスを実現する手段であり、これからも重要なものであることに変わりはない。

その一方、最近よく耳にする FinTech は、例えば複数の金融機関にある自分の口座情報を一覧できたり、「LINE」などの SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を介して決済ができたりするように、既存のサービスをより便利にすることも含めて、利用価値の高い新しいサービスを提供するものとされている。

FinTech は、新しいサービスを生み出すに当たって、斬新な発想が必要であるにしても、特に新しい技術が必要なわけではない。金融サービスに適用できる情報技術を用いて利用者に新しい価値をもたらすことができ

ば、それが FinTech である。

## 金融機関こそ FinTech の主演

FinTech では、新しいサービスをつくり出した他業種のベンチャー企業が主演であるかのように見える。SNS の決済サービスなど、FinTech はそれ自体がビジネスでもあり、アイデアと技術があれば他業種の企業でも事業主体となり得るからだ。そう考えれば、FinTech の主演は金融機関以外のプレーヤーだというのは間違っていないように見える。

しかし、果たしてそうだろうか。筆者は、たとえ他業種のプレーヤーが金融サービスの舞台に登場したとしても、銀行をはじめとする金融本業の企業自身による FinTech が、社会に対する役割を考えても必須の活動として求められていくと考える。

社会に対する役割とは、例えば銀行であれば次のようなものである。

- ①業務を通じて金融仲介・信用創造・決済という社会インフラを提供する。
- ②資金力・信用力によって、事務や情報シス

テムの信頼性・安全性を備える。

③社会インフラとしての未来の金融を先導していく。

証券会社や保険会社などもこれと類似した役割を期待されている。

このように、他業種から参入する企業やベンチャー企業に比較すれば、金融を本業としてきた企業に課された社会的責任はずっと重い。消費者から求められる新しい便利な金融サービスも、この責任の上に成り立たなければならない。FinTechの主役は、やはり銀行をはじめとする金融機関なのである。

### 主役が輝くために

金融機関がFinTechに取り組むに当たって、新しい価値を生み出す力のある企業や、そのリソースを取り込むことが選択肢に挙がる。その場合は、異なるカルチャーを持つ企業がどうしたら一緒にうまくやっていけるかが問題となる。SaaS（ソフトウェアをインターネット経由で利用する仕組み）のような外部サービスを利用する場合には、金融機関に求められる信頼性・安全性をサービスが備えていなければならない、これを金融機関のみで行うことは難しい。

従って、いずれの場合であっても、金融機関とFinTechをつなぐ何かが必要となる。さらに、新しいサービスを計画・実行・評価・改善することのできる態勢を確立することも求められる。

金融機関がこれらの課題を解決するために必要になるのが、信頼できるパートナーの存在である。FinTechはそれ自体が新しい価値

を生み出すことなので、単に一部の機能を委託された業者ではパートナーは務まらない。パートナーとは、時には主役と共に悩み、率直に議論し、力を合わせて課題を乗り越えることのできる存在であり、その関係も長い時間をかけてつくられる。このようなパートナーが、金融機関とFinTechをつなぎつつ、計画・実行・評価・改善の態勢の一翼を担うことによって主役を輝かせるのである。

### 真のパートナーとして

野村総合研究所（NRI）では、システム開発を担当している中堅社員が中心となって、お客さまと同じ目線で新しいビジネスを発案し、提案する活動に取り組んでいる。最近では、そのための特別チームもつくられている。取り組みの具体的な内容は本稿以降の記事で紹介されているが、そのほかにも、フロントシステム（顧客接点のシステム）の開発スピードを飛躍的に向上させる可能性のある技術について、銀行業務への適用の検証を行い、銀行とシステムを共同開発できないか検討するなどしている。

このような活動の積み重ねが、NRI社員が金融機関へ常駐することにつながっており、さらにそのことが、お客さまの事業の企画・検討を支援する活動に生かされている。

NRIは、システム開発案件を通じた日々の関係だけでなく、常駐なども含めた身近な存在として、お客さまの立場で考えお客さまを支援する取り組みを続けていく。それが、真のパートナーであり続けることを目指すわれわれの責任である。