株式会社インスパイア

代表取締役社長

成毛 眞氏

金融×IT対談 語ら

なるけ　まこと

Profile

1986年マイクロソフト株式会社入社、同社取締役マーケティング部長を経て91年代表取締役社長に就任、2000年取締役特別顧問就任（01年5月退任）。同年株式会社インスパイアを設立し、代表取締役社長に就任。現在、スルガ銀行、株式会社スクウェア・エニックスなど多数の企業の社外取締役や早稲田大学客員教授も務める。

IT活用はビジネス戦略を遂行する上で、必要不可欠だ。これはどの業種にもあてはまるが、特に金融分野においては、サービスの付加価値向上に向けた活用が積極的に進められている。そこで、金

Financial Information Technology Focus

金融ITはweb2.0系の話題が多い

楠：成毛さんとは、もう十何年のお付き合いで、いろいろなことがありました。

　マイクロソフトを離れてから金融に近い分野で仕事をしていらっしゃいますね。

成毛：いわゆるブティック・インベストメント・バンクみたいなビジネスをしようと思って、インスパイアを立ち上げました。

楠：金融、ITのいずれにもプロフェッショナルということですね。私達は金融ITを標榜していますので、是非、成毛さんの観点でのトピックスを幾つかご紹介いただければと思っています。

成毛：マイクロソフトを辞めて7年になります。その間、マイクロソフトの時の仲間も結構辞めていて、いろいろな仕事をしています。その仲間が、いわゆるネタを持ってくるんですよ。その中で、金融まわりのITの話が幾何級数的に増えていますね。よほど金融業界がテクノロジーとしてのITとか、コンセプトとしてのITとかに飢えているのか、またはIT業界が行き場所を失って、金融に走っているのかのどちらかでしょう。

　ほとんどの案件はweb 2.0まわりです。web 2.0の金融業界への適用というテーマが自然発生的に増えてきている感じがします。

楠：web 2.0ということは、ウェブサービスとか、基盤系、ミドル系のネタということですか。

成毛：2つあると思います。1つは、ミドル系、もう1つは、ユーザーがインターネットバンキングとか携帯バンキングを使う際、アプリケーションをダウンロードしないで、ブラウザだけで使うことを可能にするものです。ユビキタスのイメージがすごく強くなってきていると思います。ユーザーインターフェースとしてのweb 2.0と、ミドルとしての2.0という、要するに、レガシーとネットをつなぐ意味でのweb 2.0の2つの側面があると思います。

　まじめな話、多くの大企業がセールスフォース・ドットコムを使っています。これは、やはりSaaSだからということが大きいでしょう。その中にFX（為替）のプッシュ情報を組み込んでしまうといった、そんなweb2.0の利用形態が売れていますよね。逆に、web2.0ではないと組み込めないですからね。

楠：セールスフォース・ドットコムは、日本でも伸びると思いますか？

成毛：セールスフォースとかNetSuiteとか、SaaSまわりは全体の2割ぐらいのシェアを取ると思います。実際NetSuiteも売れてるし。

楠：導入企業にとって、SaaSならサービス開始までの時間短縮が図れますからね。

©2007 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

株式会社野村総合研究所

楠 真

金融ITイノベーションセンター長
兼　証券システム事業本部副本部長

Makoto Naruke × Shin Kusunoki

融、ITの両分野においてプロフェショナルであるインスパイア代表取締役社長の成毛眞氏に、今後期待されるIT活用について語っていただいた。

Profile

くすのき　しん

1983年野村総合研究所入社。産業経済研究部、インターネットソリューション事業部などを経て、2003年に執行役員に就任。金融システム事業本部副本部長を経て、2007年11月現在、金融ITイノベーションセンター長　兼　証券システム事業本部副本部長。

成毛： しかも、レガシーのシステムにサーバーを１台、物理的につなげるだけで何とかなる訳ですから。

楠： レガシーのシステムをそのままにしておける、というのがまた魅力なんでしょうね。

Financial Information Technology Focus
主流は営業企画部門発のIT戦略

楠： 金融業界の中で見ていますと、旧来のITというのは、システム部がいて、メーンフレームがあって、データセンターの中にある、というイメージのものだったわけですが、それがユーザーのためのものになってきている。ITを真剣に考えるのが、システム部門よりも、例えば営業企画部門だったり、運用会社のフロントの人間であったり、そういった傾向が随所で見られます。

成毛： 基幹系とか情報系のシステムについては、いわゆる経営学的な意味ではイノベーションと呼べるものがあるかもしれないけれど、メディアが喜びそうなものは、これからはもう出てこないんじゃないかな。

　でも、本業の商品のブラッシュアップとしてのIT活用は増えていくと思う。だから、営業企画部門とかが真剣に取り組むのでしょう。

楠： 何か変えていくというメディア的なメッセージからすると、「おサイフケータイ」みたいな、目の前にあるデバイスから変わっていくケースは多いですよね。

成毛： そうですね。非IT企業がITのデバイスとかシステムを使って自分の商品の中の付加価値として組み込むというのは、今後、いっぱい出てくるんじゃないですか。その１つは、電子マネーでしょう。nanacoとか。

楠： セブンイレブンのnanacoは、爆発的に伸びてますね。発行から80日目で発行枚数が400万件を突破したと聞きました。あんな数で伸びていくものは金融業界にはないですね。

成毛： nanacoをはじめとした電子マネーは、今は流通システムの位置づけでしょ。でも、流通業も金融業になってきたし、金融システムという意味での可能性がどんどん広がりますよね。

　今、社会や制度の変化が激しいので、それに対応したITの活用は期待できますよね。

楠： 変化という意味では、今年6月から、野村證券が店頭のATMを順次廃止してます。その代わりに、セブン銀行のATMを入れています。だから、野村證券の店頭にセブン銀行ができちゃうんです。

成毛： シュールだなあ。まさか、野村が、そのうちにあんパンとか作りだしてセブンで売るといった、オチがあるの？

楠： 野村證券としては、ATMの維持費はすごく掛かりますから、これが一気に解消されます。

成毛： そうですよね。本来、ATMは

Makoto Naruke

基幹系とか情報系のシステムではなく、本業の商品のブラッシュアップとしてのIT活用が増えていくと思います。

証券会社が支払うべきコストじゃないですからね。

楠： お客様にとっても、セブン銀行が提携している金融機関のカードが使

えるようになりますから、利便性がかなり増しますしね。

成毛： 公共料金の支払いまでできますよと。

楠： ええ。nanacoの入金もできると。

成毛： やっぱり、シュールだと思う。

楠： これは結構画期的ですね。現在、順次導入していて、年内にはかなり置き換わる。

成毛： 10年後、20年後がどのようになっているか楽しみですね。

Financial Information Technology **Focus**

海外エンジニアの活用

成毛： 銀行システムに限らず、金融システムはかなり人手を要すると思います。日本人だけでは足りないですよね。

NRIさんは、日本以外で人材活用をしているのですか？

楠： NRIは、もっぱら中国ですね。今、延べ1万人位の中国人エンジニアを使っています。

成毛： すごい。NRI全体でですか？金融部門だけ？

楠： 全体でです。でも大体3分の2が金融ですから。

成毛： 場所はどこですか？

楠： 北京も、上海も、大連も。

成毛： 分散しているんですね。インド、ベトナム、ロシア、北欧にも、かなり天才がいるらしいですね。IQが170とか。

楠： そうみたいですね。とんでもない天才がいますよね。

国ごとの文化の違いを理解するのは大変なことだけれども、エンジニアの活用において、国の分散も必要だと思っています。みんなが「インド」というから「インド」、「中国」というから「中国」というのでは駄目ですよね。

金融サービスそのものがグローバル化しており、ITはそのサービスを支えるという以上の役割を担っていると思います。ITは金融サービスの戦略の一部になってきていると考えています。ですから、金融ITの生産現場もグローバル化していく必要があると考えています。

Financial Information Technology **Focus**

IT業界のIT化が必須

楠： 金融に限定しなくてもいいのですが、IT活用において今後有望と思われるビジネス、成毛さんが注目しているビジネスはありますか？

成毛： そういう意味では、IT業界そのものが新しい産業なんじゃないですか。

楠： 成毛さんがインスパイアを設立された当初、コンサルティングや投資対象となる業種は、IT業界以外とおっ

©2007 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

金融サービスそのものがグローバル化しており、ITはそのサービスを支えるという以上の役割を担っていると思います。

しゃっていましたよね。

成毛： そうですね。IT業界に期待がもてなかったからです。しかし、IT業界以外の企業に、コンサルティングなどを通して接する中で、ビジネスを成功させる上で、ITはなくてはならないもの、というのは実感しました。

最近IT企業にも出資しましたよ。

楠： 成毛さんのお眼鏡にかなったIT企業というのは興味深いですね。

成毛： その会社の視点が面白いから。「ナレッジデータベース」という会社で、現役京大生が社長をしてます。1年前位から有限会社として活動していて、今年の5月から株式会社になりました。正社員5名、アルバイト25名です。

「IT業界が一番IT化していない」、という視点にたっているんです。

IT業界は、ITを使って仕事をしていない。IT業界がITをやるという、ITを使って何とかするという、そういうフェーズに入ってきている。

楠： IT業界のIT化？　金融業界をIT化している場合じゃないぞと。IT業界がIT化しろと。

成毛： 彼らに色々聞いていくと、IT業界のプログラマーというかSEは、かなりの時間を検索に使っているんです。

なぜ時間を要するかというと、SEはプロとしての情報を得よう検索しているのに、出てくるのは個人ユーザーのブログばかりだからです。それを排除するのに手間がかかっている。そこで、ナレッジデータベースがやっていることは、個人ブログを全部排除して、プロが使って意味がありそうなサイトを全自動で検索するサービスなんです。まだ英語版しかないけど。

全世界のIT業界がググって、個人ブログの海をかき分けながら自分に必要なクラス・ライブラリーを探しにいく、といった非効率を直してあげようというのが、ナレッジデータベースのサービスの一つです。

というわけで、IT業界はもうちょっとIT化する余地があるのではないかと。

あとは、金融も面白いと思っています。金融といっても、ファンドとか、事業法人による金融とか、総合商社が手がける金融とかです。

楠： 既存の金融機関はいかがですか？

成毛： 日本は、全世界のGDPの11%を切ってしまいましたよね。ですので、日本国内だけでは、成長性に限界がある。今後はグローバル展開に期待したいところですね。

楠： 金融ITもそれに、同じことが言えるということですね。

本日は、お忙しいところ、ありがとうございました。

（本文中敬称略）