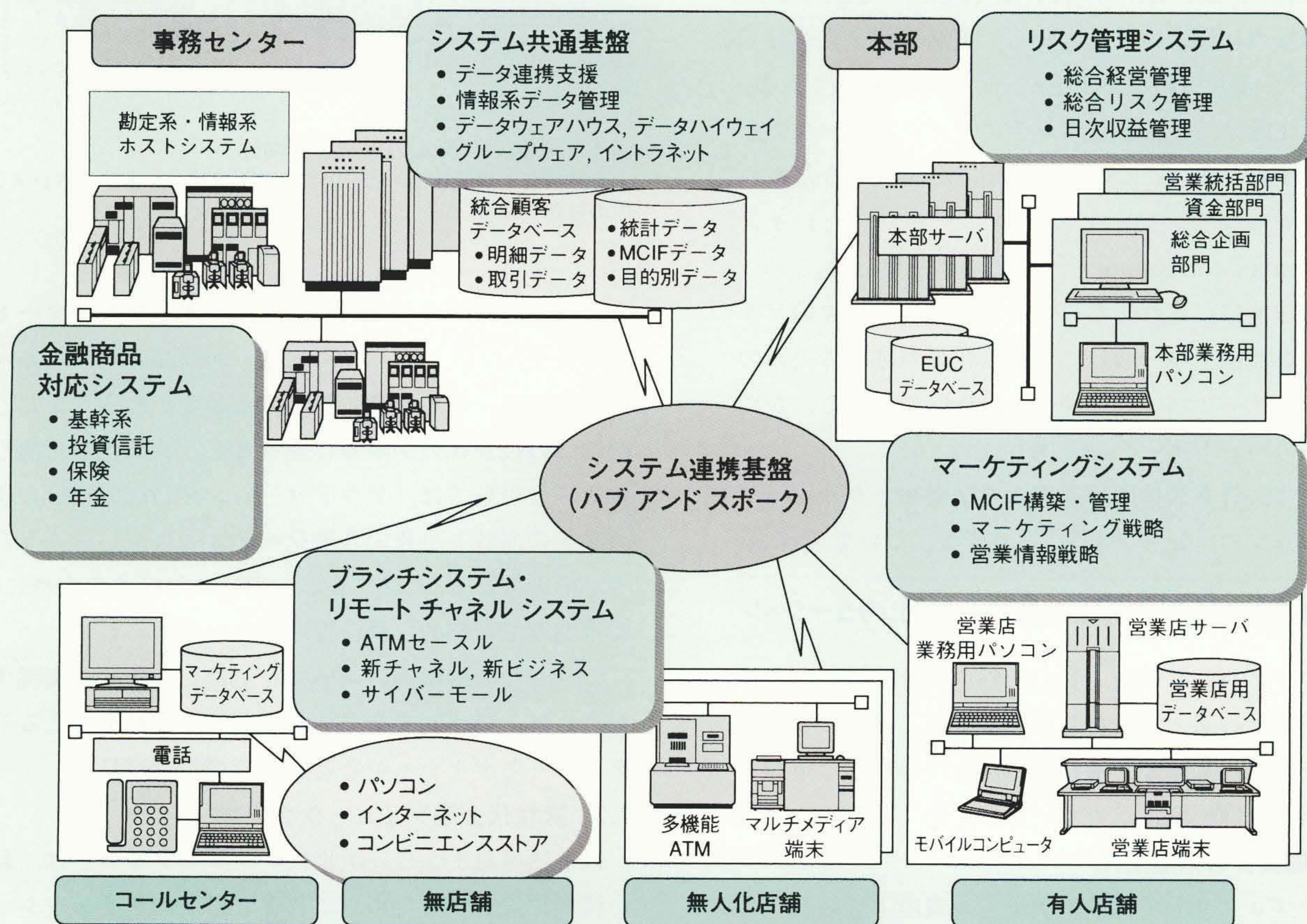


金融ビッグバンソリューション

—21世紀へのブレークスルーを目指した金融ソリューション—

Business Solutions for the “Big Bang” Era

小故島正文 Masafumi Okojima 酒井瑞洋 Mizuhiro Sakai
長 稔也 Toshiya Chô 福田 圭 Kei Fukuta



注：略語説明 MCIF (Marketing Customer Information File), EUC (End User Computing), ATM (Automated Teller Machine)

金融ビッグバンソリューションの全体像

金融分野の各業種・業態の顧客に、新サービスチャネル・新商品拡充への対応や経営戦略を支援するためのソリューションを提案する。

金融ビッグバン時代の到来により、大幅な業務の自由化や新分野への参入の自由化が進展し、金融機関では、正に生き残りをかけた経営効率化とサービス競争力の強化が求められている。

このような激変する環境の中で金融ビジネスに携わる金融機関に対し、日立製作所は、おのこの経営課題を解決するソリューションを提案する。

このソリューションにより、金融機関はマーケティング・リスクマネジメントの仕掛けが構築でき、顧客ニーズに合ったタイムリーな商品開発と適切なデリバリーチャネルを提供することができるようになる。

また金融機関は、アウトソーシング(外部委託)を活用することにより、限られた経営資源を得意分野に集中させ、高付加価値サービスを生み出し、高収益ビジネスを推進することができるようになる。

さらに、このソリューションが提供する「ハブアンドスポーク型アーキテクチャ」の構築により、金融機関は迅速かつ柔軟なシステム改善・導入が可能となる。

金融環境が時々刻々と変貌(ぼう)を遂げる中で、日立製作所は長期的な視野に立って、柔軟かつ継続的に金融機関のニーズに則したソリューションを提案する。

1 はじめに

1998年4月の外国為替法の改正により、金融ビッグバン時代の幕が開けられ、1,200兆円の個人金融資産を巡り、金融機関では競争が激しくなっている。

また、規制緩和の進展に伴って、金融機関が扱うことができる商品の種類が増加する。IT(情報技術)の進展により、顧客との接点は従来の営業店から、電話やパソコンなどを利用した、より広範なネットワーク上へと拡張される。

日立製作所は、これを「マルチプロダクト・マルチチャネル環境」と呼び、このような環境を実現するためのソリューションを、金融ビッグバンソリューション“Solutionmax for Finance”として体系化した。

日立製作所は、これまでに培った顧客への数々のソリューション実績をベースに、市場変化に対応するための顧客本位のサービス・技術開発を積極的に推進し、かつ先進諸国のパートナーとの連携も進めていく。

ここでは、日立製作所が提案する金融ビッグバンソリューションのコンセプトと、その特徴について述べる。

2 金融機関の方向性と次世代金融ソリューション

金融ビッグバンを契機として、外資系金融機関が続々と日本市場への参入を果たしている中で、金融ビッグバンに対応した、的確で、他社への優位点の提示を可能とする戦略を金融機関は求めている。

2.1 金融業界の構造変化

マルチプロダクト・マルチチャネル環境下で競合上の優位性を確保するためには、顧客に利便性を供与しうるチャネルを通じて、顧客の求める商品をタイムリーに提供する能力が求められる。その意味では、商品提供能力は「商品開発」と「商品販売」という二つの観点からとらえることが可能であり、金融機関としては、これら双方での競争力の強化を図るのが理想と考える。

しかし、金融機関は、その戦略に応じて投資の重点化を図る必要がある。その結果、金融業界は、商品開発、または販売に特化した特化型金融機関と、一部のユニバーサル型金融機関に2極化していくものと考えられる。

2.2 金融システムでの課題

すでに規制緩和が進み、マルチプロダクト・マルチチャネル環境が実現している欧米の先進的な金融機関は、ユニバーサル型、チャネル特化型、高付加価値商品提供型、または競合優位商品提供型などの業態へと転換を図ってきた。

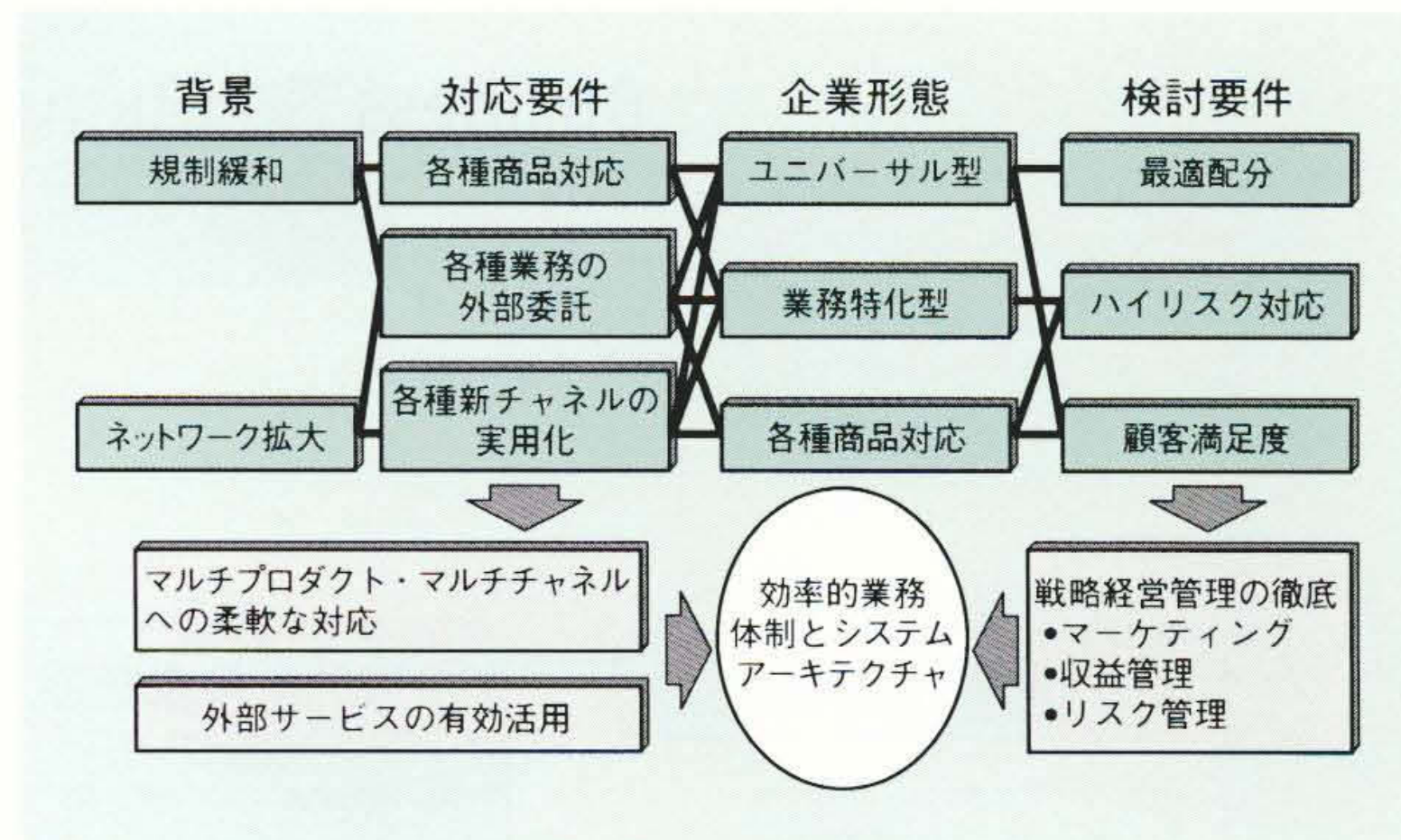


図1 金融システムの課題と方向性

金融機関の課題は、スピード、コスト低減、およびマネジメント力の強化である。

今後、わが国の金融機関が欧米の先進プレーヤーと同様の変革を遂げていくためには、新商品、新チャネルの追加に迅速、かつ柔軟に対応する必要がある。また、金融機関の投資余力が限界に達すると、共同化が可能な業務処理については、アウトソーシング(外部委託)によるコストの削減と事務の合理化へのニーズがますます高まるものと考えられる。一方、新しい環境に対応するためには、より高度で戦略的な経営管理機能が求められる。

こうした金融機関のニーズを迅速かつ柔軟に実現するためには、効率的な業務体制の構築とそれを支えるシステムアーキテクチャが必要となる(図1参照)。

2.3 次世代金融ソリューション

以上述べたように、次世代ソリューションでは、新しい環境に対応するため、これまで以上にソリューションの範囲を大幅に拡大する必要がある(図2参照)。

3 日立製作所の金融ビッグバンソリューション

3.1 金融ビッグバンソリューション

日立製作所が提案する金融ビッグバンソリューション

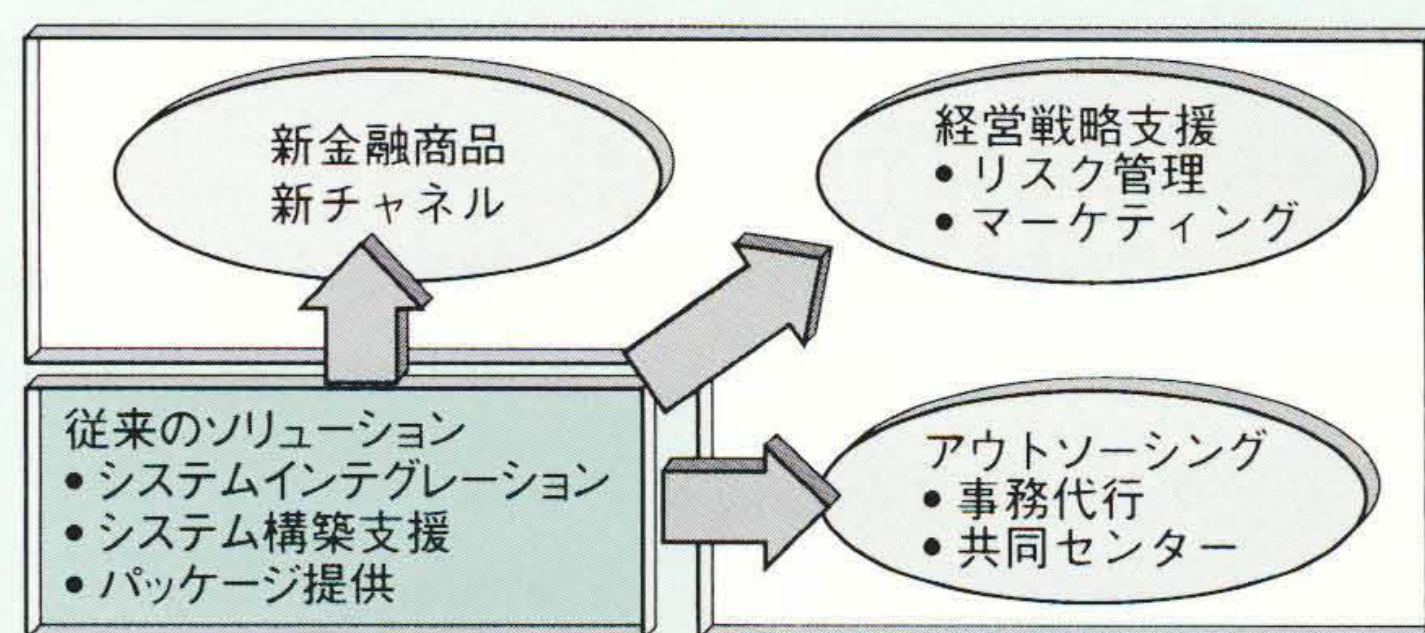


図2 求められる次世代金融ビッグバンソリューション

次世代金融ソリューションでは、環境変化に迅速かつ柔軟に対応できるものでなくてはならない。

ン“Solutionmax for Finance”の基本的な考え方は、
(1)適切なソリューション提案のための先進金融機関、ベンダとのパートナーシップ、(2)金融機関の戦略分野、新規事業分野に適合したメニューの提案、(3)金融業界全体の効率化に資する業務サービスの提案である。

この考え方を基に、以下に述べる七つのソリューション群を構成し、体系化した(図3参照)。

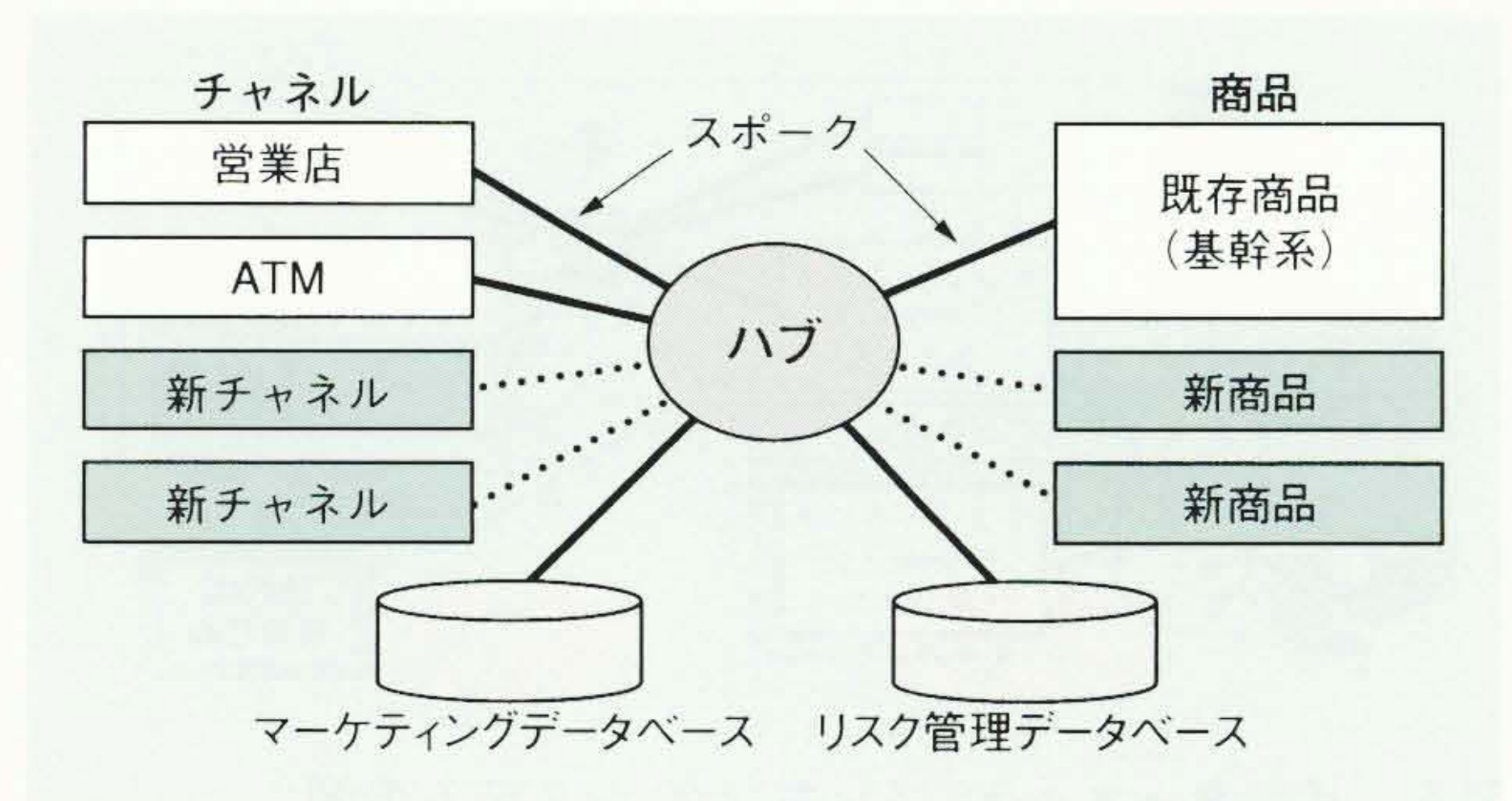
3.1.1 基盤システムソリューション

効率経営とサービス競争力強化を実現するためには、新商品・新チャネル対応の迅速化が要求される。その一方で、限られた経営資源のターゲット分野への集中と、外部委託が可能な分野でのアウトソーシングが必要とされる。

このソリューションでは、「ハブ アンド スポーク型アーキテクチャ」構築による新機能・新システム対応の迅速化を可能にするとともに、全体システムの企画、データウェアハウス構築、グループウェア構築の各サービスを提案することにより、システム全体の共通基盤の整備が可能となる(図4参照)。

3.1.2 営業店自動機・リモート チャネル ソリューション

顧客のニーズと利用形態の多様化に対応するためには、戦略的なデリバリチャネルを提案する必要がある。このソリューションでは、チャネル戦略企画から各種チャネルサービスまで、効率的チャネル戦略確立のため、一貫したソリューションを提案する。「営業店自動機ソリューション」では、イメージ処理やイントラネット技術の活用により、既存チャネルのリニューアルを実現する。また、新チャネルの活用ニーズに対応するため、「リモート チャネル ソリューション」を体系化し、インターネ



注: — (既接続), (チャネル, 商品の追加によって発生する新規接続)

図4 ハブ アンド スポーク型の新業務形態イメージ

金融機関内部はもとより、外部とのチャネル・商品接続も容易にする。

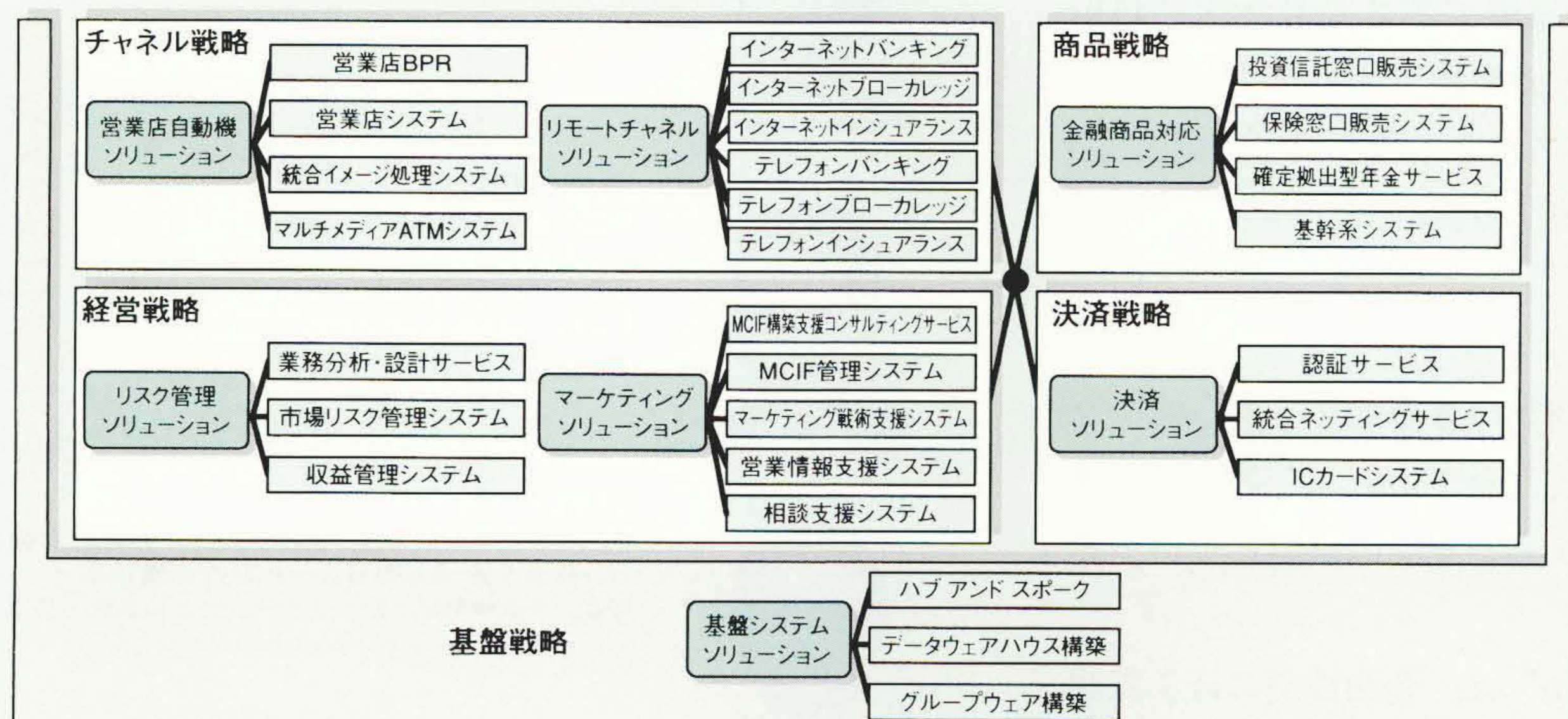
ットや電話回線などを活用したバンキング業務などの各種サービスの実現を支援する(図5参照)。

3.1.3 金融商品対応ソリューション

このソリューションでは、金融商品対応企画により、金融機関での経営資源の有効活用を提案する。また、短期間・低コストでの新商品対応を可能とするため、確定拠出型年金業務を支援する(図6参照)。また、ブローカレッジや投資信託窓口販売、保険窓口販売など、おのこの新商品に対応したSI(System Integration)やセンターサービスによるソリューションを提案する。

3.1.4 リスク管理・マーケティングソリューション

戦略的経営を実現するための業務システムは、高度なテクニックを必要とするシステムでもある。「リスク管理ソリューション」と「マーケティングソリューション」により、戦略策定のためのシステム化方針や、機能分析といった業務知識・分析ノウハウを必要とするコンサル



注: 略語説明

BPR (Business Process Re-engineering)
ATM (Automated Teller Machine)

図3 金融ビッグバンソリューション“Solutionmax for Finance”の体系

五つのカテゴリー、七つのソリューションで構成する。

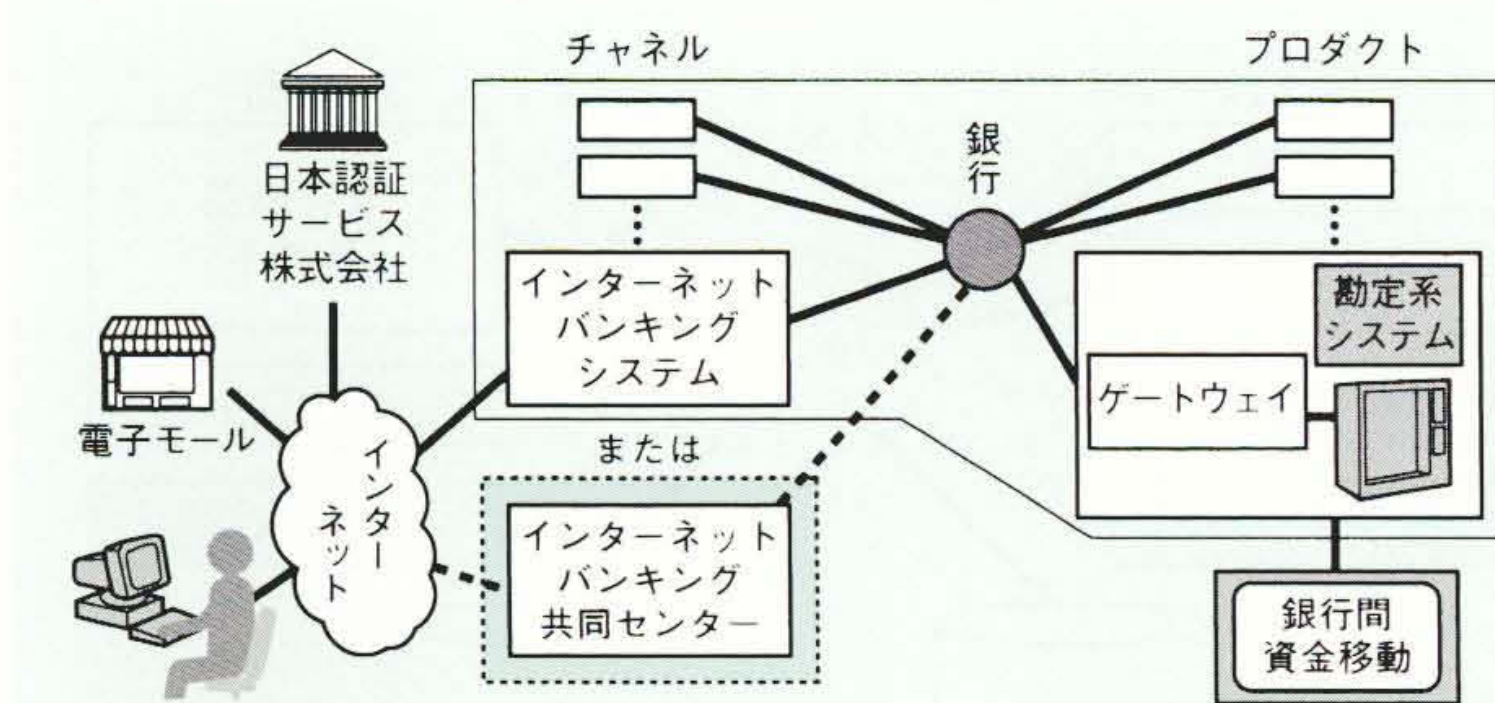
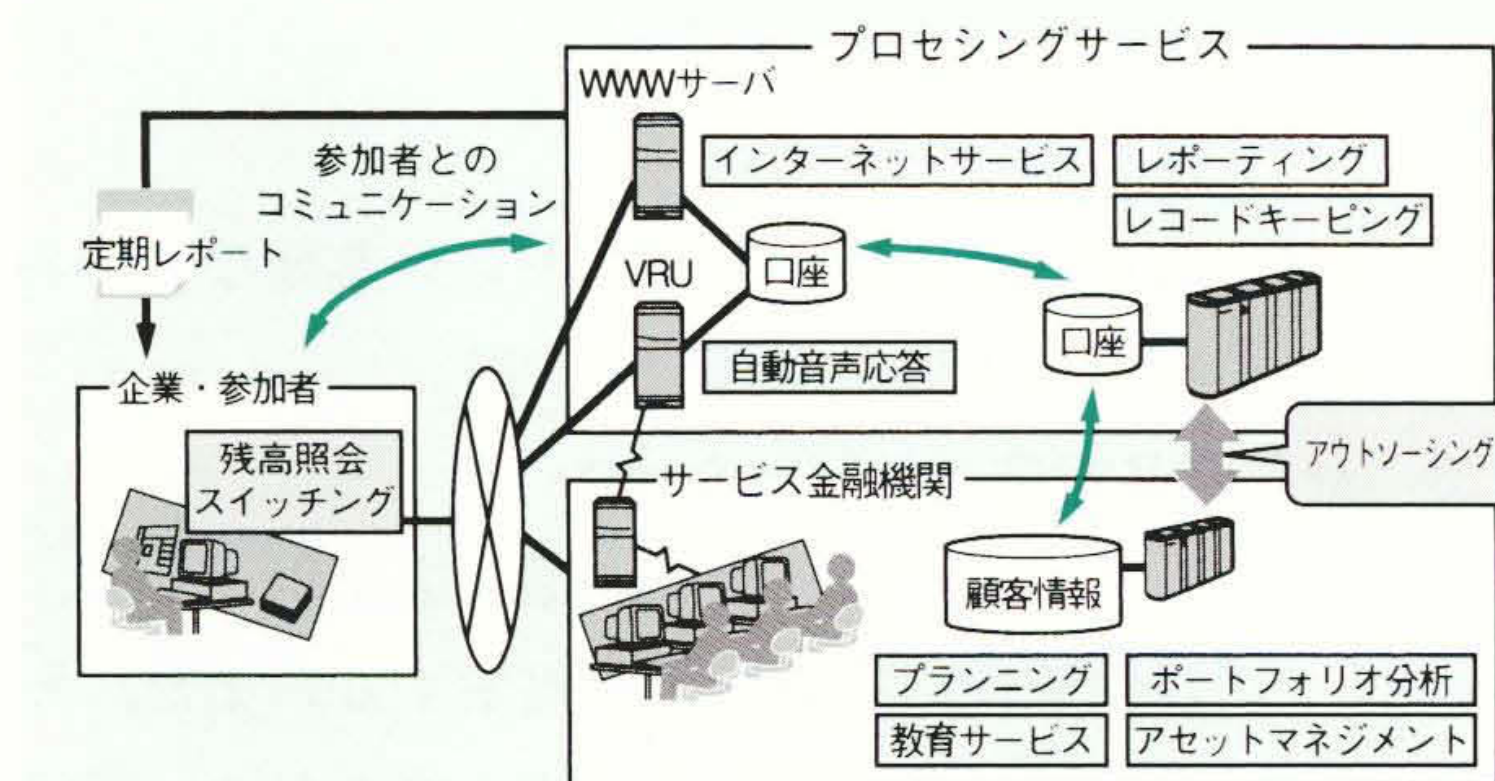


図5 インターネットバンキングシステムの例
チャンネル戦略上、不可欠なサービス形態である。



注：略語説明 WWW (World Wide Web)
VRU (Voice Response Unit)

図6 確定拠出型年金サービスの概要
迅速かつ低コストでのサービス導入が可能となる。

ーションからシステム構築までの一貫したソリューションを提案する。さらに、リスク管理については、収益・リスク統合管理システム“CHASER”による統合パッケージを提案することにより、低コストでハイレベルなシステム化を可能とする(図7参照)。

3.1.5 決済ソリューション

このソリューションでは、認証サービスや、ICカード対応といった電子決済ITの基盤である暗号技術を利用したシステムサポートから、企業間でネットィングを行う、統合ネットィングサービスなどの取り引きの場まで、多様なソリューションを提案する。

4 おわりに

ここでは、日立製作所が提案する金融ビッグバンソリューション“Solutionmax for Finance”の体系、基本コンセプト、およびソリューションの概要について述べた。

“Solutionmax for Finance”は、金融機関の経営課題に対して有効な解決策を提案できるものと考えている。

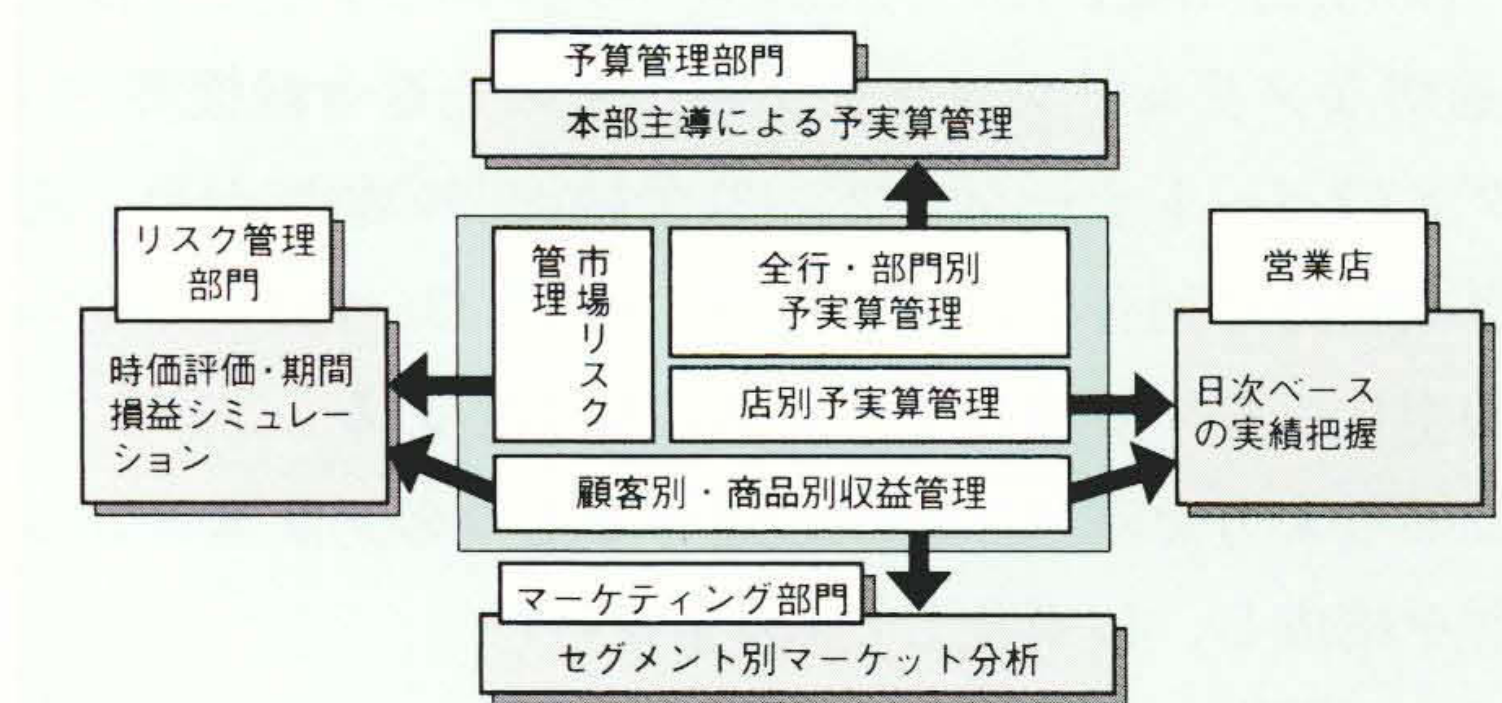


図7 収益・リスク統合管理システム“CHASER”の機能
経営戦略を支援する、ハイレベルなシステムパッケージである。

今後とも、時代の変化への対応を可能とするソリューションを追加、提供し、金融機関の経営戦略のトータルなサポートを実現していく考えである。

参考文献

- 1) 株式会社野村総合研究所：米銀の21世紀戦略，金融財政事情研究会(1998)
- 2) 淵田：証券ビッグバン，日本経済新聞社(1997)
- 3) 大崎：インターネット・ファイナンス，日本経済新聞社(1997)
- 4) 古瀬：生命保険ビッグバン，東洋経済新報社(1997)
- 5) 上山：損害保険ビッグバン，東洋経済新報社(1997)
- 6) 渡部，外：金融ビッグバンに向けた新情報システム構想，日立評論，80，5，421～424(平10-5)

執筆者紹介



小故島正文

1986年日立製作所入社，情報システム事業部 金融ビッグバン推進本部 商品開発第一センタ 所属
現在，金融機関向け新ソリューションの企画・提案に従事
E-mail：okojima@system.hitachi.co.jp



長 稔 也

1985年日立製作所入社，システム開発本部 第四部 所属
現在，金融機関向けのビジネスプランニングに従事
E-mail：toshiya@bisd.hitachi.co.jp



酒 井 瑞 洋

1990年日立製作所入社，情報システム事業部 金融ビッグバン推進本部 商品開発第一センタ 所属
現在，金融機関向け新ソリューションの企画・提案に従事
E-mail：m-sakai@system.hitachi.co.jp



福 田 圭

1990年日立製作所入社，情報システム事業部 金融ビッグバン推進本部 商品開発第一センタ 所属
現在，金融機関向け新ソリューションの企画・提案に従事
E-mail：k-fukuta@system.hitachi.co.jp