

## 事業説明会（金融分野）

Q1 金融機関の経営環境が厳しい中、IT 投資の内訳は、既にデジタルに大きく動いてきているのか。顧客側の今の IT 投資の状況について教えてほしい。

A1 金利環境が厳しくなっていることもあり、特に銀行の経営環境は厳しさを増している。一方、システム投資そのものを一方的に圧縮するということではなく、既存領域に関してはコスト削減も含めできる限り効率的に進めていきつつ、デジタルのような新しい領域に関しては、色々な取り組みを進めようとしている。金融サービス自体が、ある意味でデジタルと関連性が強いので、取り組まないと競争に負けてしまう。そのため、苦しい中でもデジタルの領域には投資をされようとしているかと思う。

特に地方銀行や信用金庫等のお客様においては、コスト削減、効率化につながる投資に関し、かなり積極的に取り組んでいる。私が就任した 2017 年 7 月以降、地方銀行の頭取の方々や、信用金庫の理事長の方々と直接お話をしてきたが、かなり具体的なテーマをお持ちだった。こういうことをデジタルでやりたいであるとか、当社の提案の中のこれをやりたい、とかなり積極的だった。そのような声を丹念に拾い、金融機関の効率化につながるようなご提案をしていけば、全体で縮小するマーケットではない、と考えている。

Q2 既存の分野では御社のシェアが高いが、今後のデジタルに関する分野でも、同様にシェアを勝ち得ていくのか。御社がデジタル分野で勝てる背景を教えてほしい。

A2 金融に限ったことではないが、デジタルの領域には非常に多くのプレイヤーが入ってきており、今まで考えていなかった新しいサービスが出てきている。全ての領域で当社が勝つということは恐らくないと思うし、それはめざさない方がいいと思っている。

自分たちの強みを活かせる領域にこだわって勝負をする。出遅れることもあると思うが、そのときも、歯を食いしばって追い付いて、勝ち取っていく。その領域は、先ほど申し上げた「Trusted な金融 IT プラットフォーム」につながる部分。個別の技術に関するサービスを、全部取ろうとは思っておらず、他社が取り組んでも構わないと思っている。ただ、社会のプラットフォームにつながるような大きなシステムやそこに繋がる新しい技術に関しては、こだわりを強く持ち、先行投資を行い、色々なお客様と議論しながら具体化していきたいと考えている。

OpenCanvas という、ベンチャー企業と銀行の間をつなぐプラットフォームのようなものや金融 EDI はまさに、金融業界から信頼されるプラットフォームを提供する領域だと思っている。この領域に関しては既に受注をいただき、実装する段階に入っている。ブロックチェーンは、まだこれからだと思っているが、政府の方々とも一緒に進めていくものだと考えている。

Q3 御社は銀行間決済に関わる分野が強みだと思うが、FinTech が破壊的な影響を及ぼすような事態になった場合、中央を通らない銀行間決済が広がり御社の強みが活かせなくなるのではないかと。FinTech が破壊的な影響を及ぼす可能性はあると思うか。そのリスクに対し、どのような対処をしているのか。

A3 FinTech は、色々なプレイヤーが新しい技術で新しいサービスを生み出していく動きだと考えている。西海岸やヨーロッパのベンチャーキャピタリストと話していると、2、3年前に言われていた、FinTech が即破壊的な影響を及ぼすというような単純な図式ではなくなってきたと感じている。Uber に代表されるような破壊的なサービスは確かに出ているが、その後もそのようなサービスがどんどん増えているかいうと、必ずしもそうではない。西海岸のベンチャーキャピタリストの一人が言っていたが、むしろ一緒に育てていこうという方向感も強まっているようだ。自分たちが抱えているベンチャー企業のノウハウを、当社のような会社に積極的に紹介をし、一緒に育てようというアプローチに変わってきていると感じる。当社は新しい技術を持っているベンチャー企業を恐れるのではなく、一緒に組む相手と考えたいと思っている。特に日本ではそういう方向感が強いと思う。

各金融機関でも、ベンチャーに対するトーンが少しずつ変わってきている。金融機関の業務で非効率な部分やコストがかかり過ぎていた部分を、当社がお客様とベンチャー企業の間に入り、ベンチャー企業のアイデアや技術を活用して、一緒に効率化していくということに対しては前向きに考えている。将来的には、当社が新しいサービスを提供することで、社会全体の課題解決や効率化の推進をめざしたい。

Q4 売上高について、成長イメージを教えてください。ゆうちょ銀行はシステム更改を止めているが、数年後に更改の時期が来るのではないかと。また、りそな銀行向けビジネスは伸びていないのではないかと。今後御社の拡大を見込んでいる分野と、どの程度金融分野の売上が拡大するイメージかを教えてください。

A4 ゆうちょ銀行自身が IT 投資を止めているということはない。計画通り、大規模なシステム更改を複数回に分けて調達しており、当社はその主なシステムを受注できている。ご指摘の通り、数年後に、勘定系の更改が予定されており、それに向けて 5 年後、10 年後どうあるべきかお客様自身が今、まさに議論されている。当社もお手伝いをさせていただきながら、最適なお提案に繋げて行きたい。

りそな銀行もピークアウトしたわけではない。関西の地銀 3 行の統合を控えており、近畿大阪銀行と関西アーバン銀行とみなと銀行のシステムを最終的に統合するプロジェクトが立ち上がっている。アウトソーシング契約に組み込むため一度に売上が計上される訳ではないが、相当額の IT 投資が見込まれており、りそな銀行のビジネスは長期的にビジネスが

リユームが増える方向になると思う。

その他の領域では、生命保険、損害保険領域は比較的伸びている。生命保険分野は当社も頑張っている。ハリケーンの影響等もあり、損害保険の業界的には短期的には苦しい状況ではあるが、生命保険・損害保険業界は積極的な IT 投資をしており、特にビッグデータ分析や、AI 活用には積極的に取り組んでいる。今後も当社はこの領域での事業を拡大していきたい。

以前はメガバンクの仕事はそれほど多くはなかったが、最近はお仕事をいただけるようになっており、この領域は各案件のビジネス規模が大きい。特に、勘定系そのものではなく、積極的に投資を進めようとしているデジタルの領域等にも取り組んでいきたい。

例えば、指紋だけではなく音声や顔を使用した多要素認証の事業を展開するアイルランドの会社が、ポラリファイという日本法人を設立するときに、SMBC グループと当社で共同出資した。今後も新しい領域で事業を立ち上げる取り組みを、メガバンクと一緒に続けていけると考えている。

Q5 売上成長は当面続く見通しなのか。

A5 過去も、今後も単年度では多少上下はあると思うが、平均的には右肩上がりの事業戦略を立てられると思う。統計によって値は違うが、IDC では金融の IT 投資の CAGR は約 1.1-1.5%と言われている。それより上、平均的に 2-2.5%程度は中長期的なトレンドとして伸ばせるような事業プランで進めていきたいと考えている。

Q6 東京オリンピックに向け、非現金決済が増えていくと思うが、日本はかなり独特な文化があるので、あまり普及しないのではという意見もある。普及率に関してどのように見ているか。また、スマートフォンのモバイル決済の比率が上がった際、御社への業績影響はプラスなのか。

A6 国の方針として、東京オリンピックに向け、非現金決済を 4 割程度まで高めたいと打ち出している。現時点では、クレジット決済の比率はまだ 15-20%程度で、なかなか伸びていない。個人の金融行動に根差す面があるので、そこが変わらないと伸びないとお考えの方と、デジタルネイティブの増加に伴い今後伸びるとお考えの方がいると思う。CAFIS は法人・ソリューション分野が主管となっているが、金融分野を所掌する立場では、CAFIS の取引数は順調に伸びており加盟店での利用も増えているため、非現金決済の比率は増えると考えている。利便性の観点から、特にスマートフォンを使った決済が増える可能性があると思う。決済の実現方法次第ではあるが、当社の提供する決済手段と連携しているケースもあるため、当社業績にプラス影響があると考えている。