

# 銀行の投信販売を支えるIT基盤

— トータルサポートに向けた「BESTWAY」の取り組み —



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推進部 グループマネージャー

ふじもと きいち  
藤本 貴一

専門は金融機関向けソリューションの企画

銀行の投資性商品販売ビジネスが拡大するなか、ビジネスを支えるIT基盤への要求は高度化している。本稿では、銀行での投信窓販開始以来、野村総合研究所（NRI）が提供している「BESTWAY」を取り上げ、業界標準プラットフォームとしての役割や、機能強化の歴史、将来の構想について解説する。

## 銀行の投信販売と共に歩む「BESTWAY」

1998年12月に銀行窓口における投信販売が解禁されてから16年が経過した。2007年に始まった世界金融危機の影響で足踏みはあったが、残高は再び伸び始め、日本の投資信託販売総量の約5割に達するまでに成長した（図1参照）。

株式投信・上場株式が年間100万円の購入分まで非課税（最長5年間）となる、個人投資家向けの少額投資非課税制度（NISA。2014年1月開始）や、投資家との接点が従来の店舗窓口や渉外セールスに加え、コールセンターやPC・携帯電話・スマートフォンなどと多様化していることも、「貯蓄から投資へ」の流れを後押しするものである。

NRIは窓販開始当初から、投信窓販業務ソリューション「BESTWAY」を銀行へ提供してきた。当初はパッケージシステムとして提供し、銀行別に構築・運用を行うサービス形態であったが、2007年にアプリケーションとIT基盤を集約するプロジェク

トを立ち上げ、2009年7月からは、NRIのデータセンターからサービスを提供する共同利用型ASPサービスへ更改した（名称を「BESTWAY/JJ」に変更）。現在、メガバンクや地銀の100社以上が利用する業界標準のプラットフォームとなっている。

## 複雑化・高度化するビジネスの要求

「BESTWAY」は、業界標準プラットフォームに求められる「迅速な制度変更・規制への対応」「業務フローの標準化」「災害時の業務継続性の確保」「監督官庁の要求に応える内部統制・サービスレベル」「複数銀行の利用によるコストシェア化」に応え続けてきたが、近年の要求はさらに複雑化・高度化している。

金融庁が2014年7月に公表した「金融モニタリングレポート」によれば、地域銀行の貸し出しの収益性は全体的に低下しており、その分を人件費や物件費などの経費削減で補っている状況である。当然、ITにもコスト削減が求められる一方、システムの保守に

係る固定費はなかなか削減できないのが事実である。

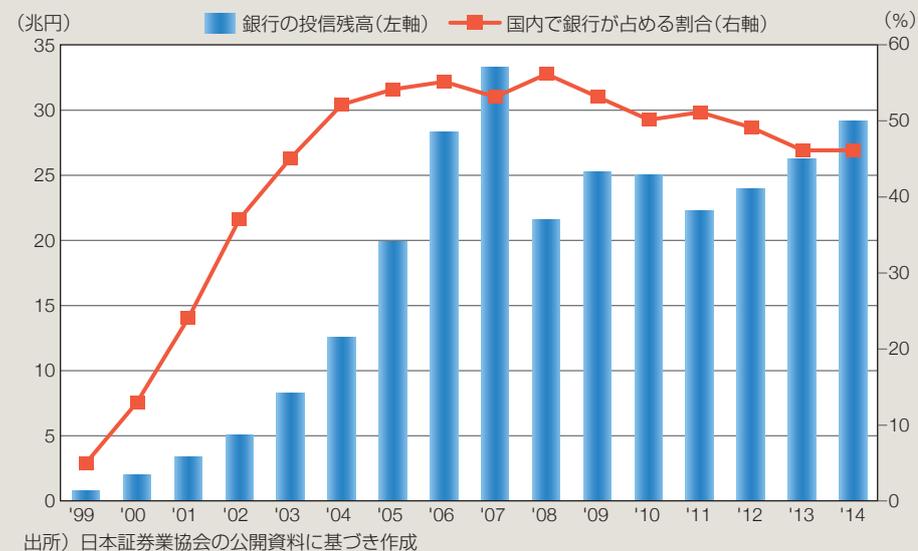
一般に5～7年ごとに発生するハードウェアの更改は、その機器上で稼働するOS（基本ソフト）の更改、アプリケーションの更改や再開発を伴う。制度改正による機能追加やアプリケーション改修はともかく、老朽化対

策としての更改は投資効果が低くても避けて通ることができない。長期間に稼働する重要度の高いシステムになるほど、将来の更改というリスクを含んだ重い投資となる。

一方、取り扱われるデータ量は、投信販売量の増加、マルチチャネル化によるビジネスの高度化の結果、増大の一途をたどっている。そのため、銀行の投信販売システムは、コストを削減しながら、エンドユーザーに影響を与えない応答性能を担保し、さらには複雑に関連する決済・保管システム間のデータ連携時限も厳守するという、極めて高度な要求を突き付けられている。

最近では、外部委託会社の内部統制不備による顧客情報の流出や預金の不正引き出しといった不祥事を受けて、金融庁が銀行システムとそのシステムベンダーに対する監視を強化している。近年、隆盛を迎えているクラウドサービスについても同様で、従来の外部委託（アウトソーシングサービス）と同レベルの監査が求められる。すなわち、銀行システ

図1 銀行の公募株式投信の残高推移（ETFを除く）



ムに関するサービスを提供するベンダーは、高度なITセキュリティや安全対策を行うという当然の責任に加え、それを利用する銀行だけでなく金融庁に対する説明責任も負わなくてはならないのである。

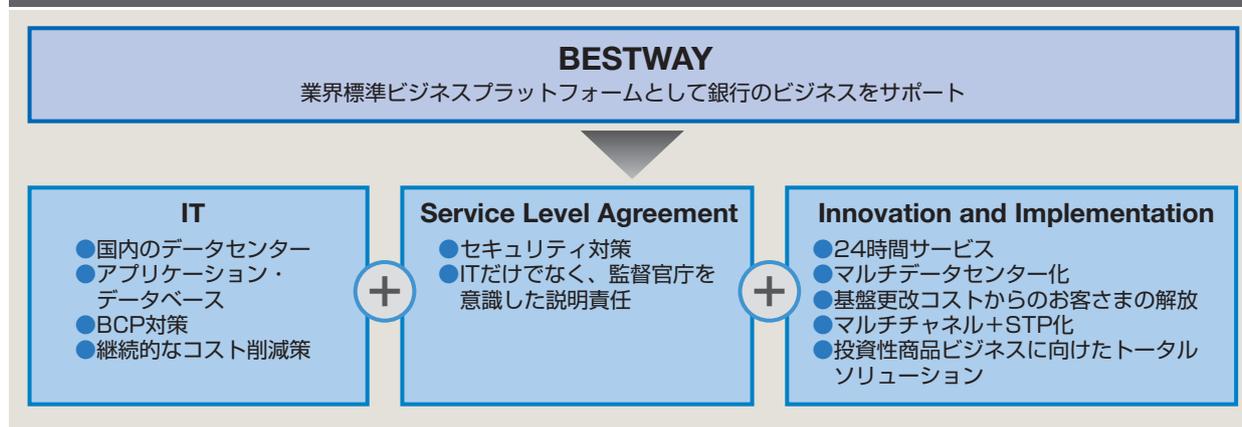
### 業界標準プラットフォームとしての取り組み

上記のような状況を踏まえ、NRIは単なるプラットフォームの提供にとどまらず、サービスレベルの向上を目指してさまざまな取り組みを進めてきた（次ページ図2参照）。

#### (1) IT基盤の大規模な更改

最近では、2014年に「BESTWAY/JJ」のIT基盤の更改を行った。この更改では、NRIのデータセンター内の複数の物理サーバー上に仮想基盤を配置し、従来の基盤を集約・移行することにより、ハードウェアのライフサイクルと、その上で稼働するシステムのライフサイクルを分離した。これにより、ソフト

図2 業界標準プラットフォームとしての「BESTWAY」の取り組み



ウェア資産は長い寿命を持つことになり、システム更改に伴うコストを削減することが可能となった。

また、Oracle社の先進的なデータベースアプライアンス（ソフトウェア、サーバー、ストレージ、ネットワークを統合したシステム）「Oracle Exadata」を導入し、ハードウェア台数を従来の1/8に圧縮しながらも、将来のデータ増大に十分耐えられるストレージ容量を備えた。性能面でも、オンラインの画面応答時間やバッチ処理時間の短縮を実現した。例えば、一部のオンライン画面処理は最大100倍、一部の長時間バッチジョブでは最大200倍の時間短縮を実現した。このように今回の更改が銀行の要求を十分に満たすサービスレベルを確保し、しかも利用する銀行側の直接負担なく行われたことは特筆すべきものといえる。

## (2) 内部統制専任部署の設置

IT基盤の更改に加え、監督官庁の要求に耐える内部統制への取り組みにも力を入れている。「BESTWAY/JJ」の提供に当たっては、内部統制を担当する専任グループが、日本公認会計士協会の定める監査基準（86号

監査）や、米国会計基準が適用される銀行向けには米国公認会計士協会による監査基準（SSAE16）に則って、内部統制報告を行っている。このグループは、開発体制とは独立して運営することで、透明性や公平性を担保している。また、NRIとして監督官庁向けの説明責任を果たすため、金融関連ソリューション事業を全社的に統制する「金融システムリスク委員会」の直下に、監督官庁との窓口となる部署を設けることで、監督官庁の外部委託者検査や監査法人検査へ対応できる態勢を整えている。

## (3) 24時間サービスの提供

銀行のビジネスを支えるプラットフォームを進化させる取り組みも行っている。例えば24時間サービスの提供を可能にするアーキテクチャーの採用だ。これまで、インターネットバンキングシステムは「BESTWAY/JJ」が処理したデータを夜間バッチで取り込み、その情報を元に投信の残高・取引履歴の照会や注文受付などの機能を実現しているため、インターネットチャネルの情報は店頭チャネルの情報よりも古いことがある。そこで銀行では、「BESTWAY/JJ」と同

様の業務機能をインターネットバンキングシステムにも実装するなど、システム対応や保守の負荷が発生している。「BESTWAY/JJ」の24時間サービスの提供が実現されれば、インターネットバンキングシステムから「BESTWAY/JJ」の情報や業務機能をリアルタイムに呼び出すことができるようになり、銀行の業務やシステムに係る負荷を軽減することが可能となる。NRIはインターネットバンキングシステム「Value Direct」を銀行へ提供しているが、今後、「BESTWAY/JJ」との連携を強めていく予定である。

#### (4) データセンターの分散化

業務継続性を高めるため、データセンターの分散化にも取り組んでいる。約100社が利用する「BESTWAY/JJ」のシステムは、これまでNRIの横浜のデータセンターに置かれていたが、基盤の更改時に東京のデータセンターにもシステム環境を構築し、約半数のユーザーを移行して2拠点化を図った。これには処理性能の向上のほか、障害発生時の影響範囲の縮小や、障害復旧に係る時間の短縮など、システムの可用性や障害対応を向上させるという大きな利点もある。2拠点化に際しては、ユーザーの対応コストを極小化するため、ユーザーから見たネットワーク構成が変わらないようにしている。さらに、NRIの大阪データセンターをバックアップサイトとするなど、NRIのデータセンターリソースを生かしたサービスの提供を図っている。

### トータルなサポートを目指して

銀行の投資性商品販売ビジネスにおける環

境は変化し続けており、銀行システムに携わるベンダーとして、NRIは業界標準プラットフォームを進化させていく責任があることは前述のとおりである。しかし、それで十分というわけではない。銀行の要求の裏にある真の目的を考えれば、銀行のビジネスを理解した上で、それをさまざまな面でサポートしていくことが求められているといえるだろう。

NRIは、2016年1月から金融所得一体課税の対象に新たに公共債が加わるため、現在は勘定系システムで管理している公共債の口座を「BESTWAY/JJ」で管理できるよう対応を進めている。この対応により、銀行ではコストのかかる勘定系システムでの対応をなくし、また制度調査やシステム対応に係る検討の負荷を軽減することが可能になる。NRIでは、早ければ2015年度から開始されると予想されるジュニアNISA（仮称。NISAの対象を未成年者に広げたもの）についても調査・検討を開始した。

増大する事務負荷の軽減に向けては、銀行システムや投信会社とのSTP化を図るとともに、投信事務の代行やBPOサービスの提供を進めている。また販売チャネルの多様化、販売業務の高度化に向けては、「Value Direct」の機能拡張を図るとともに、タブレット端末を使った投資性商品販売のためのサービス、データ分析に基づくマーケティング、コンプライアンスモニタリングの高度化などの取り組みも進めている。

NRIはこのような取り組みを継続し、銀行の投資性商品販売ビジネスをトータルにサポートすべく「BESTWAY/JJ」を進化させていく考えである。 ■