

日興証券オンライン化の歴史を語る

— 桑島正治氏証券史談（下） —

深見 泰孝
二上 季代司

今号の証券史談は前号に引き続き、日興証券のシステム部門でご活躍になった桑島正治氏のオーラルヒストリーである。前号では、昭和二十七年の日興証券の機械化のスタートから、お話を伺った。日興証券の機械化は昭和二十七年に始まるわけだが、機械化が始まったところから、先進的な仕組み（セミ・オンラインを実現したシステム）を導入されていた。しかし、そのことが他社ほどオンラインシステムの必要性を感じさせず、結果的に第一次オンラインの構築で、他の大手証券の後塵を拝する結果となったのであった。

その後、第二次オンライン、国際オンラインシステムの開発や債券業務のシステム化など、各業務のシステム化を進められたわけだが、当時、どの証券会社も証券恐慌の傷は完全には癒えていない時代でもあり、資金も潤沢ではなかったため、その対象業務の絞り込みが行われた。日興証券の場合は、信用取引や法人取引業務のシステム化が優先され、まずはそこからシステム化が進められた。そして、第二次オンライン、債券業務のシステム化、国際オンラインシステム、日興テレホンシステムなどを順次開発されたのであった。

この話を伺っていて、大凡システム化とは業務の効率化が目指されるわけだが、日興証券のシステム化の歴史は、もちろんそれが主たる目的であったことは否定しないが、利用者の利便性向上も極めて重要な視点であった。

さて、今号はシステム部門再編の歴史に始まり、オンライントレードやキンカブ、投信スーパーセンター、ピーカブなどの斬新なサービス開発の話、そして、今、話題となっているフィンテックや第四次オンラインについてお話を伺っている。オンライントレードは、他の大手証券でも、自社内でサービスを提供する会社と、別会社を設立している会社に分かれる。日興証券はホームトレードワンを自社内で運営する一方、日興ビーンズを別会社として立ち上げているわけだが、なぜそうしたのか。そして、キンカブや投信スーパーセンターが目指したものは、今の新興証

券会社に通じるところがあるわけだが、なぜそうしたサービスを提供しようと考えたのか。また、昨今、フィンテックやブロックチェーン技術を用いた、分散型システムが話題となっているが、果たして言われているような効果は見込めるのか。そして、次世代オンラインシステムを構築するにあたって、課題となるのは何かなどをお話いただいた。

システム部門再編の歴史

——次に、日興証券のシステム関連部署についてお聞きしたいんですけども、昭和五二年に日興システムセンターが設立されて、それが昭和五八年に日興コンピュータシステムを作られるわけですね。

桑島 子会社ですね。

——子会社です。その後、システム資産を含めて、事業全体を日興証券ビジネスサービスに移されるんですか。

桑島 日興証券ビジネスサービスは、事務系の仕事をしている部門ですね。

——今でもありますよね。

桑島 今でもあります。それと一回合併するんですよ。

——一回合併して、それからまた、富士通と合併会社を作って、そこに移すんですか。

桑島 順番にいけますと、日興システムセンターがありました。しかし、技術者のコストが高くなってきたので、安いエンジニアを採用するために、日興コンピューターシステムを作るんです。日興コンピューターシステムは、一体何の仕事を

やるかといえば、日興システムセンターの仕事を一部受けると同時に、関連証券会社、小規模な系列証券会社向けのシェアーズというシステムなどを開発したんですね。

——システム開発…。

桑島 システムを開発して、売り上げを上げていたんですが、システムにはデータを入れなきゃいけませんよね。また、お客様への送付もあります。そういう事務処理があるんですが、その事務処理は日興ビジネスサービスという会社がやっていたんです。ですから、システム開発は日興システムセンター、その一部の業務を日興コンピューターシステムが行い、さらにその事務処理を日興ビジネスサービスがやっていましたので、ここだけで三つの会社があったわけですね。それで、どちらが先だったかは忘れましたが、日興ビジネス

サービスと日興システムセンターが合併して、日興ビジネスシステムズという会社になりますね〔昭和五二年一二月に日興システムセンターが、昭和六三年一二月には日興ビジネスサービス（平成八年四月に日興証券ビジネスサービスに商号変更）が設立された。日興証券ビジネスサービスは、平成一一年四月に日興システムセンターからの営業譲渡を受け、日興ビジネスシステムズに商号を変更した。また、平成一一年一〇月には、日興証券と富士通の合併会社として、ファイナンシャル・ネットワーク・テクノロジーを設立し、日興ビジネスシステムズのシステム関連業務を、ファイナンシャル・ネットワーク・テクノロジーに営業譲渡した〕。

——合併して日興ビジネスシステムズになるわけですか。

桑島 ええ、合併して日興ビジネスシステムズになりました。だけど技術のことを考え、富士通とJVを組む話が出まして、富士通に売却されるんですね。それで富士通と日興証券の合併会社として、ファイナンシャル・ネットワーク・テクノロジーという会社ができるんですね。

——そのときに、システム関連事業を営業譲渡されたわけですか。

桑島 営業譲渡というか、一緒にやろうということまで：。

——それがもう一度：。

桑島 ファイナンシャル・ネットワーク・テクノロジーという会社を作ったわけですが、そのジョイントベンチャーにきた富士通の人たちは、自分たちの意思とはやや気持ちが違うわけですね。

ですから、このままいくと日興証券のシステムが、必要に応じて対応できないような感じになっただんですね。それで、ここはしっかりやろうということ、出資比率が五〇対五〇だったわけですが、それを一旦二五対七五にして、最後は日興証券が買い戻したんです。その後、日興システムソリューションズという名前に変えて、今に至っているんですね。

——今の日興システムソリューションズですね。
桑島 そうです。ですから、富士通との合併が、あまりうまく機能しなかったんですね。合併した目的は、人も含めていろんな意味でリソースを求めることができると思っていたわけですけども、実際には、自分たちではうまく経営できないから売却した手前、そこにいろんなニーズはないんじゃないのという感じで見られて、人の援助も

何もなかったんですね。しかし、これでは本体のビジネスに影響が出るということで、一〇〇%買い戻したわけです。

——システム部署に関して、もう一点お伺いしたいんですけれども、野村証券と大和証券はリサーチ部門とシステム部門を統合させますよね。御社にも日興リサーチセンターがありますが、野村証券や大和証券のような発想はなかったんですか。
桑島 これはなかったんでしょうね、当時。

——野村証券と大和証券に言わせれば、野村証券の場合は二つの理由から、両社を統合しているんですね。つまり、一つは先物やオプションなどのデリバティブ市場が拡大していくので、インベストメントテクノロジーとインフォメーションテクノロジーを合体させたほうがうまくいくだろうと

いうことですね。もう一つは、リサーチ部門があまり儲かっていないから、システムの…。

桑島 システムの方が、お金が動きますのでね。

——システム部門にリサーチ部門の補助をしてもらおうという、二つの理由があったと考えられます。大和証券もお話を伺うと、同じような理由だったんですけれども…。

桑島 ちよつと分かりませんが、大和さんは、野村さんを見てやったのかもしれないですね。他方、日興証券の場合は、もともと両社は別々に作ったわけですが、中間的な投資工学研究所という、インベストメントテクノロジーの部分で独立させた研究所を作ったり、また、証券の中にもそういう部門があったり、あるいはリサーチの中にもそれを作ったりしましたので、結果的には、それらがそういった機能を融合していたという感じ

ですね。投資工学研究所には、システムセンターで債券分析をやった人たちを異動させていますので、そういった意味では…。

——統合するまでもなく、別に同じ機能をもった会社を作っていたわけですね。

桑島 そういう機能はありましたですね。

——理系の人たちを採っていたのは、投資工学研究所ですか。

桑島 いや、理系は投資工学研究所もそうだけれども、その前から、日興証券本体で少しずつ理系を採るようになっていました。私が採用されたときで、理系採用が始まって三年目くらいでしたけれども、そこから少しずつ増えていきましたね。

——プリンストン大学の大学院出身の理系の人で、小松崎「達夫」さんという人が入社されたと思うんですよ。その人が、全然自分の専門とは違う分野のことをやっていらつしゃったことを覚えていきますよ。

桑島 あのころから、インベストメントテクノロジーという考え方が出てきて、日興証券は、バラと組みまして、バラモデルなんかも中でやりました。

——投資工学研究所はかなりユニークでしたね。四社の中でもわりと早くから取り組まれていましたね。

桑島 そうですね。ユニークな存在でしたね。その後、我々もそこ一緒にになりました。結局、分析をする人と、テクノロジーが一緒になって、初めて答えが出せるんだということはかなり力を

いれていましたね。

——たしかパッシブ運用のETFで、何かありましたよね。

桑島 はい、グローバルラップみたいなものもありましたしね。パッシブ運用は結構いろんなものを出していましたよ。

——日興証券はわりにそういうのに力を入れていましたよね。

桑島 日興証券は熱心にはやっていたので…。

——次に、先ほどの日興ビジネスサービスの話に関連するんですけども、支店の総務関係が、だんだんとコンプライアンスに特化し、オペレーション関係の総務を分離させるという動きが昭和の末期ぐらいから出てきました。それで、おそら

く日興ビジネスサービスをお作りになるかと思うんですけれども…。

桑島 これは営業店の事務をできるだけ東京というか、事務処理を一所所に集中させることが目的ですね。だから、営業店は何もしないで、ただ袋に入れて全部東京に送ってくれば、東京でパートの方々とかアルバイトの人を雇って、それを入力したり、いろいろな後処理をしてあげるよというところですね。こうして事務を集約して、できるだけ営業店の負担を軽くしたわけですね。

——ビジネスサービスですか。

桑島 ええ。ですから、かなり軽量化できたと思いますよ。

オンライントレードと

斬新なサービスの開発

——次に、オンライントレードイングのお話を伺いたいと思いますけれども、一九九〇年代に入つてインターネットの普及や、手数料の自由化が行われますけれども、日興証券はイージー・トレード、野村はホームトレードやネット&コール、大和はオンライントレードを展開していきますけれども、日興のイージー・トレードは、キンカブとか、割とユニークなサービスを展開されます。システム開発に関連して、何か関与されたことがございまして、お伺いしたいんですけれども：「キンカブは、東証上場銘柄で日興証券が指定した銘柄は、「金額」もしくは「株数」を指定して一万円から株式投資ができるサービス」。

桑島 イージー・トレードなどは、詳細なところはやっていませんけれども、全体的なところは全部やっています。

——これは、テレホンシステムとか日興ホームトレードワンの延長線上のサービスだったとおっしゃっていましたか？

桑島 テレホンシステムが、オンライントレードの流れが起点だと思えますね。ですから、日興イージー・トレードは、考え方としてはテレホンシステムなどの延長線ですよ。本社の営業企画などの部署では、こういった流れの延長線で考えていたと思いますね。当時、会社の中の仕組みを全部変えていく必要が出てきまして、それでそういう仕事をさせてもらったという感じですね。ただ、この一連のオンライントレードの流れで、イージー・トレードの前に日興ビーンズがあるん

です〔日興ビーンズ証券は、平成十一年五月に開業し、上場株と店頭株、生命保険などを取り扱い、後には損害保険の取り扱いも始めた〕。

——日興ビーンズですね。

桑島 僕はオンラインの立ち上げもやっているんです。当時、僕も営業企画の役員補佐をやっていたんですけれども、日興ビーンズは、結果的にカニバリが起きるわけですよ。

——食い合うわけですね。

桑島 食い合うわけですよ。片方は自分でやるからコストが安いし、コンプライアンスの問題も、お客様が勝手に自分の認識でやっているわけだから、なくなる。こういうストーリーで始めようとしたんですが、これを同じ会社の中に作ると、お客様の食い合いもあるし、いろんな問題も予想

されましたので、外で作るわけです。野村さんも…。

——ジョインベスト証券ですね〔ジョインベスト証券は、既存のネット証券への対抗策として、平成一八年五月に野村ホールディングスの子会社として営業を始めた〕。

桑島 ジョインベスト証券を作られましたけれども、結局のところ野村証券の中に戻されますよね〔平成二二年一月に、野村証券がジョインベスト証券を吸収合併し、合併当初は野村ジョイとしてサービスを提供した。現在は野村ネット&コールに名称を変更している〕。野村さんの中には戻られたんですけれども、日興証券はそれを外に切り出したわけですね。

日興証券の社内では、ビーンズを作ったときも、お客さんから一気に注文を受けるコールセン

ターなどもやっていくべきだ、という意見もありまして、それで内部でイーリートレードを始めたわけです〔日興証券のオンライントレードは、平成八年から「ホームトレードワン」という名称で、日興証券の口座開設者を対象に、売買発注のみをインターネットで行えるサービスを開始した。当時、野村証券や大和証券は、本体でオンライントレードを行っていたのに対し、日興証券は本体での「ホームトレードワン」に加え、日興ビーンズを設立し、本体とは別でネット專業証券を立ち上げた。日興証券本体でサービスを行っていた「ホームトレードワン」は、平成二二年一月に名称を「イーリートレード」に改称し、アナリストレポートの無料提供や、インターネット、コールセンター、携帯電話などでもアドバイスを受けられるようにし、サービスの一元化を図った。他方、日興ビーンズ証券はアクティブトレー

ダーをターゲットにし、サービスを開始した」。結局、いくら価格帯とサービスが異なるとはいえ、同じようなサービスを二本やるわけですよ。

大手証券、あるいは上位の中堅証券でも、一人当たりの運用資産をいくらにして、何人で仕事をやっていくかなどを議論すると、結果的に複数の形でサービスを提供するところに行き着くんですね。営業マン一人が例えば一〇〇人なら一〇〇人、二〇〇人でもいいんですが、そのお客さんで合計何十億の資産を扱うのか。これ以上は受けられないし、これ以上下げてもダメという、営業マン一人当たりの適正な営業規模を考えていくと、資産によってお客様は…。

——非効率的に見える顧客に対しては…。

桑島 おお客様がすべて資産家ではありませんし、こういっただお客様へのアクセスを考えると…。最

近は、株式委託売買手数料も自由化されて、昔とは変わってしまいましたので、株式の委託売買ではなく、アセットマネジメントとか、資産管理へとシフトして、お客様の全体の資産から収益をあげたいというのが、証券会社の基本的な考え方ですよ。

——僕は、キンカブは面白い発想だったと思うんですけども、金額で発注するというのは、どなたが考えられたんですか。

桑島 あれは当時、株を単元で買うのか、金額で買えるようにするのかという議論があつて、例えば、一〇〇株で買うと何万何千何百何十何円になるじゃないですか。お客様にすると、「一万円出すからA社の株がほしい」と言ったほうが、分かりやすいじゃないかというので、金額指定の発想が出てきたんですね。発想はよかったとは思うん

ですけれども、そんなにね…。

——いや、僕も発想としては面白いと思いますよ。最近、ワンタップバイが一、〇〇〇円で株を買えるようにしていますけれども、元々はキンカブの考え方でしょう。

桑島 ええ、そうですね。そっちの方が、お客様も分かりやすいんじゃないかと思うんですけれども、昔から単元で取引してきたという経緯がありますので、なかなか取引は伸びなかつたですね。でも将来的には、キンカブのほうが強くなるかもしれないです。

——NISAなんかはそうですね。

桑島 そうですね。

——二二〇万円分使い切りしたいという人がいます

よね。

桑島 今後の世界は、金額ベースで株を買えるという考え方が出てくる可能性は、結構ありますよね。

——先ほど、日興ビーンズの話が出ましたけれども、日興ビーンズや投信スーパーセンターなども、日興証券は投信関連でイノベータータイプな…「投信スーパーセンターは、平成一八年一〇月に日興コーポリアル証券がスタートさせたサービスで、五〇〇本以上の投資信託をインターネットで販売するとともに、秋葉原に開設したショールームではコンサルティングも受けられ、さらに平成一九年六月からは、投資相談ができる自動車を改造した移動店舗も導入した」。

桑島 予想したほどうまくいっていませんけれどもね。

——しかし、新たな構想を出されてしまいましたでしょう…。

桑島 出しました。これは僕も企画などで絡んでいるんですが、投信スーパーセンターだって、最初はコンビニで投信や株式が買えないか、というところから始まっているんですよ。例えば、ICチップを埋め込んでおいて、スマホでピッとやると、その会社の株価が出てきて、欲しいと思えばボタンを押せば買えるとか、テクノロジが進化していて、日興証券の中では、いろんなことが考えられる環境にあったんですね。その中の一つが投信スーパーセンターで、秋葉原に店を作ったんですよ。元々の考えは、コンビニに行くと、棚にお茶がズラッと並んでいるじゃないですか。あれと同じように投信信託のパンフレットを…。

——投資信託のパンフレットを並べるんですか。

桑島 スーパーマーケットですから…。それで、お客様が興味のあるものを、カゴにポンポン、ポンポン入れて、買ってもらえばいいじゃないかとかね。ちよつとユニークな発想ですけれども、お客様がモノを買うという際に、いろいろとモノを見たほうがいいだろうというので、やったんですけれども…。

——実際のモノを見て、購入につなげるということですか。

桑島 そうです。例えば、スーパーマーケットでゲームソフトを買おうとしたら、ケースだけ陳列されていて、レジに持っていったら、中身がちゃんと入ったものを出してくれるじゃないですか。ああいう感じで、当時考えていたすべてのものは、もつとお客様が金融商品を身近に感じられるようにできないか、という発想なんです。だから

らローンで、ピーカブーという…〔ピーカブーは、個人投資家の預金偏重が基本的な背景にあり、特に従来取り決めていなかった若者を取り込むため、平成一六年九月から開始したローンの情報端末「ロッピー」で、株や国債の取引ができるサービス〕。

——ロッピーで売っていましたね。「ローンで株を買おう」と言っていましたね。

桑島 これもあまりヒットしなかったけれども…。ロッピーで株が買えますと…。

——ありましたね、ピーカブー。

桑島 だから当時、本当に支店で販売しなきゃいけないのか、あるいはスーパーマーケット的な買い方がいいのかを考えて、日興証券はいろんなことにチャレンジしましたね。

——この考え方の背景には、チャールズ・シュワブの投信スーパーにヒントを得たわけではないんですか。

桑島 それもあったのかもしれませんが。そこまでは分かりませんが、ただ、当時、どうしてもお客様が買いやすいだろうか、という視点で考えていましたね。

——買いやすさは分かるんですけども、株式にしても投資信託にしても金融商品ですよ。実物商品ではないわけですし、金融商品の特殊性を理解させないといけないんじゃないかという気もしますが…。

桑島 そうなんです。もちろんそうなんです。口座を持った上で売買していただくわけですから、お客様にある程度ご理解いただいてからでないと買っただけじゃないですね。ただそうは

言っても、まず接してもらわなければなりません。そして、そこを窓口にして株式や投資信託に関心をもっていただければ、その次にホームトレードやスーパーセンターといった、お客様がアクセスしやすい、買いやすいチャネルも用意しておかねばなりませんよね。

それで、自分のポジションが一目で見られて、明日の朝はちよつと忙しいから、今のうちに買っておこうかとか、そういう注文を取りこんでいくために、ホームトレードを作ったわけです。そして、それはまた別に、ホームトレードより手数料を安くしたビーンズを作ったわけですが、これは会社の中に作ったら議論が進まないの、切り出して別会社で作ったわけですよ。

——ビーンズは、当初は投信の積立でしたよね。違いました。

桑島 いや、ビーンズは株も…。

——株もやっていましたか。

桑島 ええ、株と投信ですね。投信も扱わないと、将来アセットが積み上がらないという発想でやっていたんですけれども…。

——マネックスに売ったということは、あまりうまくいかなかったわけですね〔日興ビーンズ証券は、平成一六年八月にマネックス・ビーンズ・ホールディングスを作り、経営統合した〕。

桑島 そうですね。うまくいかなかったというほどもなかったんですが、売却すればキャピタルゲインが入るといふのと、一方で、日興証券は子会社上場をしていますが、上場しない限りは、知名度も高まりませんし、そういうところも考えて、ネット專業証券と一緒にした方がいい

だろうという判断をしたんだと思います。

スマホが変える金融業界

——ネット証券というのは、ある意味では最近よく言われるフィンテックの走りだとおもうんですけど、フィンテックについて、どのようにご覧になりますか。

桑島 フィンテックというか、昭和五〇年代からのシステム化もそうですが、デジタル化と金融は、相性が一番いいんですね。それには仮想通貨なども含めて、いろんなものを変えてしまうことができる環境に、今あるんですね。実を言うと、何が最後に必要になるかが今、一番の問題だと思っています。例えば保振〔保管振替機構〕は要るのか、取引所は東京に要るのかとかですね。というのは、今、株券がデジタルになってし

まっていますから、税制とかそういう話は考えないで言うと、誰が持っているかさえ、分かればいいんだったらデジタル化できますよね。結局、すべてがデジタルに置きかえられていった社会の中では、何でもありになってしまっているというのが事実だと思います。だから、フィンテックの「フィン」とは、一体何なのかというのと、あとはスマートフォンとの関係ですよ。七、八〇億台出ているわけですからね。

——全世界でね。

桑島 株券やお金もどこかできちんと管理されていけば、スマートフォンの中に株券も、お金も全部入れることはできるわけじゃないですか。そうしたら、今後どういう世界が来るかというのと、ファイナンシャルエリアに限らず、いろんなものがスマートフォンでできる世界になるのは間違い

ないですね。その結果、業界という形がなくなつていく可能性はありますよね。

——平成二九年二月一五日の日経新聞に掲載されていた「私見卓見」で、カブドットコムの齋藤〔正勝〕社長が、今のフィンテック技術の中で、一番注目しているのはブロックチェーンだとおっしゃっていたんですね。ブロックチェーンを使うと、今のシステム会社の独占はなくなるんじゃないかと書いてあったんですね。桑島様はどう思われますか。

桑島 みんなが分散台帳を持てば、中央管理は必要なくなりますよ。ただ、分散台帳を持つ理由があればいいですけども、分散台帳を持つ理由がなければ、みんな持たないですよ。分散台帳を持てば、いくらお金がもらえとなれば、中央の管理システムは、たしかに要らなくなるでしょ

う。だけど、どうなんでしょうねというのはやっぱりありますね。

例えば、考え方によっては信託銀行も必要なくなりますよね。私が知っている人たちの株券が、いくらあるかが自分で分かれば、全員分の配当金を代表して、私が信託銀行から受け取って、あとは私がそれを全員に配分すればいいわけですし、そうになると、信託銀行の顧客は一人だけになりますから、本当に必要なかということにもなりますよね。あるいは、株主総会用の議決権行使も、みんなの意見を聞いて、まとめて投票することもあり得るかもしれないですけども、そこまではいかないんじゃないかと思えますけれども…。

でも、間違いなく言えることは、いろんな人たちがいろんなものを管理できる世界では、デジタル化できるものだったら、何でもデジタル化できることは間違いありません。今、ブロックチェー

ン、ブロックチェーンと言つて、騒いでいますけれども、実際にそれが本当の意味でのビジネスにつながった事例は、サプライチェーンや、金融では仮想通貨だけですよ。

——そうですね。ブロックチェーン以外にも、家計簿アプリの業者と金融機関が、提携を始めていますけれども、その目的は顧客がどういう会社に勤めていて、どれぐらい稼いで、何に支出しているのか、細かく分かるところにあると思うんですね。これまで銀行は、給与振込や決済をしていますから、顧客がどこに勤めていて、引き落としの情報でどれぐらいの支出があるかを掴んでいたと思うんですね。他方、証券会社は、銀行ほど顧客の情報を掴み切れていなかったと思うんですが、証券会社にとつても、家計簿アプリはうまく使いたいと思われるものですか。

桑島 僕はあまり好きじゃないですね。だけど、皆さんがアプリにすべての情報を提供してくれるというのであれば…。

——あれを使っている人が、結構いますでしょう。

桑島 いや、これがだからおかしくなっている。昔、アカウント・アグリゲーションというサービスがあつたんです。うちが、あなたの口座情報をすべて統合して、あなたの資産台帳などを作りますよというサービスですね。また、確定申告用の資料まで作りますよみたいなことを言っていたんですけれども、当時、このサービスを使う人はなかなかいなかったんですね。他方、家計簿は全部じゃないから…。

——支出だけですから…。

桑島 クレジットカードの情報とか、そういう部

分に特化されているから使うので、もっと幅広く情報を集め出したら、ちょっと分からないですね。皆さん便利だとか、信用していると言って、お使いの方もいらっしやいますけれども、どうなんでしょうかね。

——アメリカのメリルリンチは、CMA [Cash Management Account] で顧客を囲い込んだんじゃないんですか。

桑島 そうです。アメリカでは、CMA だけでなく、いろんな囲い込みの仕組みを皆さん持っていますよね。結局、相続でも何でもそうですけれども、お客さんの資産アドバイザーになるためには、本来はお客さんの資産やご家族のことをある程度知っていなければ、なれないわけじゃないですか。

その手段が機械の方がいいのか、人の方がいいのかとなると、個人的には人の方が優位なんだろうと思うんですよ。機械の場合は、それなりに答えを出してくれるとは思いますが、それをお客様がどう思うのか。あくまでも一つのサジェスションにとどまるんじゃないかと思うんですよ。そうすると、背中を押してさしあげたり、いろんなことはまだ人がやらなきゃいけないんじゃないですかね。

でも、間違いなく、スマートフォンには個人のパーソナルデータが全部入りますので、スマートフォンとファイナンスのテクノロジーの部分は、大きく変わっていく可能性がありますね。来年に一気になるとか、そういう話ではないですけども、例えば、円じゃない通貨が使われるようになったり、そういうのが徐々に始めていますので、大きな変革になっていく可能性はあります。

ただ、仮想通貨は皆さんの信頼で値段が決まるものなので、信頼が崩れた瞬間に、何もなくなってしまうというリスクはありますが…。

——僕は謳い文句どおりに、メリルリンチのCMAは、小切手も書けますし、いろんな口座を全部アグリゲートして、自分の株式などの資産を全部、年末に一つのステートメントにして送ってきますよね。だから、それを確定申告のときには出せばいいから、拡大したと読んだんですけれども、そこまではいっていませんでしたね。

桑島 CMAは、そうですね。ただ、日本はここまではいいっていいですね。日興証券もカードを何枚も作りましたけれども…。ですから、引き落としなどがネットで簡単にできるようになると、ATMも何も要らなくなってしまうですね。近い将来、そうした設備は、まったく不要になって

しまう可能性もあります。それで、ATMは徐々に自前から、ATM会社のものに…。

——セブンイレブンがやっている会社ですね。

桑島 ATMだけの会社で、銀行からも委託を受けて、ATMにお金を入れに行って、回収する会社ですね。つまり、自前でATMを持たなくなっていくって、最終的には現金を使わなくなれば、ATM自体が要らなくなるわけですから、長期的にはATMは減っていきますし、その管理もATM会社が変わっていくと思いますね。

——スウェーデンなんかは、キャッシュレスになっっていますよね。

桑島 今だって、定期券でも電子マネー機能もついていて、これにお金を入れておけば、タクシーだって乗れますし、コンビニでも使えるわけです

から、時間の問題で日本もそういうふうになるの
かもしれません。やっぱり随分流れが変わってき
ていますよね。

僕は詳しくは知りませんが、家電量販店
で家電を見て、いいものを見つけたら、横に行っ
て携帯で一番安い店を調べるわけでしょう。実店
舗より安くて、翌日には届くなら、みんなネット
で注文しますよね。要は、いろんな意味でのテク
ノロジーの進歩が、ロジスティックも含めて、う
まく回ればビジネスをかなり変えると思うんです
よね。特に、金融はテクノロジーと非常に相性が
いいので、物の考え方を変えた瞬間に、今までの
既成業種が全部なくなる可能性だってあるので、
非常に怯えているというか、私どもも新しく入っ
ていかなきゃいかんと思っっているんですけれど
も……。

第四次オンラインは何を

目指すのか

——ちょっと話が変わりますけれども、第一次オ
ンライン、第二次オンライン、第三次オンライン
と続いて、証券会社には第四次オンラインはない
んですか。

桑島 証券業の第四次オンラインは、まだやって
いる最中ですけども、私も途中から参加してい
たんですが、ダウンサイジングというのがこの中
にはあまり出てきていなかった部分です。なの
で、あるプロジェクトが走っていたんですが、僕
が日興証券の役員になったときに、そのプロジェ
クトを止めさせたんですよ。

それはなぜかという、メインフレーム思考な
んですよ。第一次オンライン、第二次オンライ

ン、第三次オンラインの場合は、一部、クライアントサーバー型もあるんですが、基本はメインフレームだったんですよ。ところが、もはやメインフレームではなく、クライアントサーバーが主流になっているのに、昔ながらの人たちは、メインフレームでやろうとしていたので、それを止めてもらったんですよ。

というのは、メインフレームでは作り直しても、ただだけやっても分散型の処理には、パフォーマンスでかなわないんですよ。それはそうですよ。窓口がたくさんあった方が早いに決まっているわけですから…。また、ネットワークも、昔の事務系オンラインのときに使われていた方式とは変わりました、随分環境が変わっているんですよ。

——そうすると、日興証券だけではなくて、メイ

ンフレームの時代は第三次オンラインで終わりと
いうわけですね。

桑島 多分、皆さん、この次をどうするかを考えられていらっしゃるんですよ。おそらく、第四次オンラインは、ダウンサイジングをもう一歩進めることになるんじゃないかと思います。これが、立派なシステムを作った会社ほど置き換えられないので、大変じゃないですかね。要は、必要とする知識、言語も変わっていますから、必要となるエンジニアも変わっているんですよ。それこそAIとかの言語と、第一次オンライン、第二次オンライン、第三次オンラインで使っていた言語は違うわけですから…。

——COBOLとかFORTRANとかじゃなくって。

桑島 COBOLとかPL/Iとかアセンブラーとかじゃなくって、今はJavaやC、C++など、いろん

な言語に変わっているじゃないですか。だからエンジニアの質も違ってしまっているんで、これを置きかえるのに、相当なパワーをかけてやられているんだらうと思います。

——第一次オンラインから、五〇年ぐらいかかっているわけですよね。

桑島 そうです。これだけの時間をかけて、隅から隅までサービスを作ってしまったものを、簡単に取りかえられないですよ。もちろん、周りはずいぶんなっていますよ。けれども、根幹の部分のどこかに重い部分があると、それを引きずるんですよ。そうすると、それを引きずっていくのかわりか、判断としては難しいところですよ。だから、それをあと何年かかけて、少しずつ切りかえていくしかないんだらうなと思うんです。

——まだ、根幹部分に第二次オンライン以来、使われていた部分が残っているわけですね。

桑島 そういう部分があるんじゃないかと思いませんね。メンテナンスも同時に走らせなければなりませんから、それを切り替えるまで、人の入れ替えと、機械の入れ替えをしながら、少しずつ変えていくしかないだらうと思いますね。そうすると、発想の転換には非常に時間がかかるんじゃないかと思うんですよ。日興証券に限らず、それが、今の問題ではないでしょうか。

——そうしますと、日興証券でも、桑島さんがお辞めになる前に、もう第四次オンラインの話はさされていたわけですか。

桑島 ありまして、作り直しをしていたんですが、お話しましたように、最後のところで止めてもらったんです。

——作り直しというのはどういうことですか。

桑島

第三次オンラインまでは、自前で作ったフロントロール部分があったわけですね。その自前の仕組みを、市販されている汎用的なパッケージに乗せかえようとしていました。それは、どうしてかということ、次のシステムを移行させるときに、全世界のどこからでもエンジニアを、採ってくることができるからという発想だったんですよ。

そうしないと、結局作った人しか分からないわけですから、ブラックボックスになっちゃうんですよね。だから、汎用的な仕組みを使おうということ、スタートしたんですが、でもその技術自体が時代錯誤になっていまして、そのまま進めると、将来負の遺産になると思われましたので、止めてもらったんです。

——そうすると、今でもSMB C日興証券は、第

三次オンラインを使い続けているわけですか。

桑島

部分的には置きかわってはいますけれども、ごく一部分はまだ動いています。それを乗せかえるプロジェクトが、今、進んでいるんです。ところが、これは何回もやろうとするんだけど、他にもっと重要な案件が出てくると、そちらが優先されて、切り替えるのがさらに遅れていきますので……。だから、いつまでも徒弟制度みたいなもので、上の人に技術、考え方を教えてもらって、メンテナンスをしているんです。ただ、どこかで今の環境に変えていかないといけないと思うんですよね。

——今、汎用的なものになっていけないので、止めてもらったとおっしゃったんですけれども、そうすると、今の技術に合ったものに、考え方から変えるべきだというお考えですね。

桑島

そうです。メインフレームを主体にしたソフトウェアは、止めてほしいと…。たしかに、バサツと変えることは厳しいですよ。だから、少しずつ自前のものを汎用的なものに変えていけば、コストも下がるし、エンジニアもたくさん採ってこられるんですね。だけれども、そもそも、前からやってきた人たちにすれば、今、使っている技術が末期のものだという判断が、なかなかできなかつたんですよ。だから、今はそれが主流かもしれないけれども、ちよつと違う世界を見ると、もうそうじゃないよ。終わりだと言われている技術なのに、まだこの技術だったら、いろんなところから技術者も連れてこれるし、大丈夫だとか言っていたんです。

だから、そんな技術はあと二、三年経ったら、もう古くなるよと…。こんなので組んでいたら、その部分がダメになるじゃないですか。だから、

もうガラッと変えて考えましょうよと…。けど、急には全部を代えられないから、少しずつ切り替えていきながら、新しい技術に向かって行っているわけです。ただ、コアの一部分が昔のままなので、これをできるだけ早く切り替えようということを、今やっているんだと思います。

——技術の進歩のほうが思ったよりずっと早くて、経営がついていけないということですか。

桑島 経営じゃなくて、過去にシステムを組んできた人にすれば、新しい技術に追いつくのが大変なんです。ただ、違う世界から見ると、その技術は一世代前のもう終わったものなんだけれども、その人たちにとっては…。

——先端技術に思えるわけですね。

桑島 ええ。リソースもあるし、よく分かる世界

の中で、ある程度これまで以上に動くので、この技術を選びたいと言っただけでも、もっと先端の技術があるので、止めた方がいいよということ、止めていただいたんですけれどもね。

——メンテナンスをする側になると、どうしても保守的になるということですか。

桑島 そうです。だから、今でもコアの一部で、昔組んだものをちよっと引きずっているわけですよ。あと何年かで入れ替わるように、計画は作っていますけれども、システム上で何百万のお客様の情報動いているので、問題を起こさないように切り替えるためには、移行しても問題が起きないか、慎重に検証してからでなければいけませんから、これは大変な作業になるですよ。

——そうすると、この話というのは日興証券だけ

ではなくて、野村証券や大和証券も同じことを抱えていますよね。

桑島 野村さんは一度、国内のシステムも汎用的なシステムに乗せられたんですが、また切り離されたようですから、日興証券とは少し事情が異なると思いますけれども、コアの部分は少し残っているかもしれないですね。大和さんも残っているとありますから、日興証券同様、過去に作った大規模システムを、次のシステムにどう変えていけるかが大きな課題だと思いますね。

——そうしますと、これまでの第一次オンラインから第三次オンラインまでは、経営の効率化、営業の効率化を目的としていたわけですが、第四次オンラインは、むしろ既存のシステムを、最先端の技術にどう適合させていくかに視点が移っていくと…。

桑島 もう移っているんですけども、それをもうちよつと進めることが大切なんだと思っています。

——データもこれまではホストで持っていたわけですが、それをクラウドで保存したりして、ダウンサイジングしていくんでしょうか。

桑島 銀行がクラウドを使うとおっしゃっていますから、自前で持たない方向にもいくと思いますね。

——これまでのように、何でも自前で持つんじゃないかと、アウトソーシングできるものは…。

桑島 例えば、最近の他社の事例では、朝から株の情報には大量のアクセスが来ますので、数百台のサーバを使って、お客様に情報提供をするんですけれども、夜はほとんどご覧になりませんか

ら、稼働している台数を減らすわけですよ。これをクラウドベンダーに委託すると、使った量に応じてコストが決まるわけですから、昼は一〇〇〇台契約しておいて、夜は一〇〇台とか五〇台に減らしておけば、コストはカットできますよね。自社でサーバを持つと、ずっと一〇〇〇台要るわけですから、外部のリソースを使うのは、コスト面からも合理的ですよ。だから、今はまだ一部ですけれども、徐々に進んでいくと思いますね。いつまでも自前でやるのが、本当にいいのかというのはありますね。

——その場合、顧客情報を外に出すことになりますよね。例えば、ブロックチェーンを使うと、情報がオープンになるわけでしょう。

桑島 ブロックチェーンの最大のポイントは、匿名性なんです。オープンにもなる可能性があります

——だから、マイナーはほとんどが中国ですよね。

桑島 電気代が安いですからね。今の日本だと電気代が高いわけですし、いろんなコストがもつと変わっていくと、随分違ってくるとは思うんですけどもね。

でも、技術革新とともに、いろんなことが簡単にできるようになり、いろんな人が参戦できるようになっていきますから、アイデアで勝負もできるんですよ。そのアイデアというのは、使う人にとって便利か、便利じゃないかが基準になっていて、これまでのように業界側の論理じゃないんですよ。使う人が便利か、否かですか。

だから一番怖いのは、先ほどおっしゃられたように、シェアリングエコノミーが広がっていくと、例えば、自動車でも一家に一台でなくて、み

んなでシェアすればいいよねとなると、自動車も今のようにたくさん作って売る必要がなくなるわけでも、もつと業界が変わってしまうと思うんですよ。

それと同じで、金融も従来のようなお客様が窓口にいちゃって、担当者と窓口で相談されたりするのは、ある程度は残ると思いますけれども、スマートフォンに株券も、現金も、クレジットカードも、全部入ったら、もうスマートフォンを使って相談すればいいよねというふうになるかもしれないですよ。このように、徐々にテクノロジーに置き換わっていくと思うんですよ。

——最先端の機械を使って、アドバイスを受けたら、売買をする人もいると思うんですが、他方で、情報格差というか、最新の技術を使いこなせない人もいるので、人間が間に立って、アドバイ

スや売買をしてあげる機能は、必ず残ると思うんですけども、いかがですか。

桑島 おっしゃるとおりで、間違いなくそうだと思いますね。だけど、そうはおっしゃいますけれども、今、ご年配の方のほうがスマートフォンを使いこなしておられますので…。そういう意味では、昔と違って個人の情報が全部スマートフォンに入れられるようになったことが、随分いろんなものを変えたと思うんですよ。

いずれにしても、昔から証券会社はファミコントレードやホームトレード、証券ANSER、ネット取引などをやってきましたけれども、利便性の追求からこういう話が出てきて、当時の先端の技術を使って実現してきたわけですが、これらの延長線上にあると思うんですよ。まあ、音声認識のように、失敗したのもありますけれども…。

——音声認識で何かやっていたんですか。

桑島 今でもやっていますけれども、お客様に銘柄コードを言っていたらと、その銘柄の株価を答えるというサービスをやっていたわけですけれども、数年後に携帯で株価検索ができるようになったわけですよ。

その前のテレホンシステムは、銀行でやっていたことを証券で初めてやるケースだったことと、電話での株価照会だけでなく、中国ファンドの解約もできたので、話題性もあったために新聞にも取り上げられましたし、時代の流れと技術が非常にマッチして、功を奏したわけですが、その後の技術革新って本当に必要だったのかと…。

——ほかの分野に比べて、証券取引の世界はこの五〇年で非常に大きく変わりましたね。

桑島 昔はテレックスで入力したら、紙テープで

ダツダツと出て、それが東証の端末から出力されたわけですが、その後のシステム化を通じて、より便利なもの、業務を効率化するものが開発されてきたと思うんですね。株券も電子化されて大きく変わりました。

それから債券も、上場物以外はどこかで値段を決めなきゃいけないわけですが、それを小さなコンピュータでシステムを組んで、計算していたわけですが、徐々にそれがパソコン系になり、イールドカーブなどをグラフでも表示できるようになり、いろんな加工やシミュレーションができるようになってきました。だから、そういったものの合計値が金融のシステムであり、この五〇年でデジタル化によって非常に大きな変革を遂げてきたと思いますね。

——どうも、今日は本当に長い間ありがとうございました

いました。

※ 本稿は、二上季代司、小林和子、深見泰孝が参加し、平成二九年八月二九日に実施されたヒアリングの内容をまとめたものである。なお、桑島氏のヒアリングにあたり、近藤静夫氏から資料提供頂いた。記して謝意を申し上げます。

(ふかみ やすたか 駒澤大学准教授・当研究所特任研究員)

(にかみ きよし 当研究所主任研究員)