

# [金融リレートーク] ビジネス・トランスフォーメーション ～クラウドを活用した新しい金融ビジネス構築へのチャレンジ～

塚田 吉功  
東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社  
デジタル戦略グループ担任付部長  
株式会社マネーコンパス・ジャパン  
取締役副社長

松原 武司  
アマゾン ウェブサービス ジャパン株式会社  
金融ソリューション部 ソリューションアーキテクト

# 本セッション(リレートーク)の構成

多くの金融機関さまが顧客視点でのサービス開発や従来の枠組みに囚われないビジネスモデルの構築にお取り組みです

金融業界における  
AWSサービスの広がり



金融業界における「第3の極」へ  
～新時代の旗手をめざして～

松原 武司  
アマゾン ウェブサービス ジャパン株式会社  
金融ソリューション部 ソリューションアーキテクト

塚田 吉功 様  
東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社  
デジタル戦略グループ担任付部長  
株式会社マネーコンパス・ジャパン  
取締役副社長

# 金融業界におけるAWSサービスの広がり

松原 武司

アマゾン ウェブサービス ジャパン株式会社  
技術統括本部 金融ソリューション部 ソリューションアーキテクト



# 金融領域でのAWS活用は加速度的に増えています

- スタートアップからエンタープライズへ
- 金融のあらゆるセグメントへ
- ノンコアからミッションクリティカルへ



2011



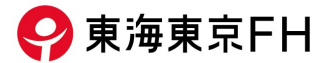
2013



2015



2017



ふくおかフィナンシャルグループ

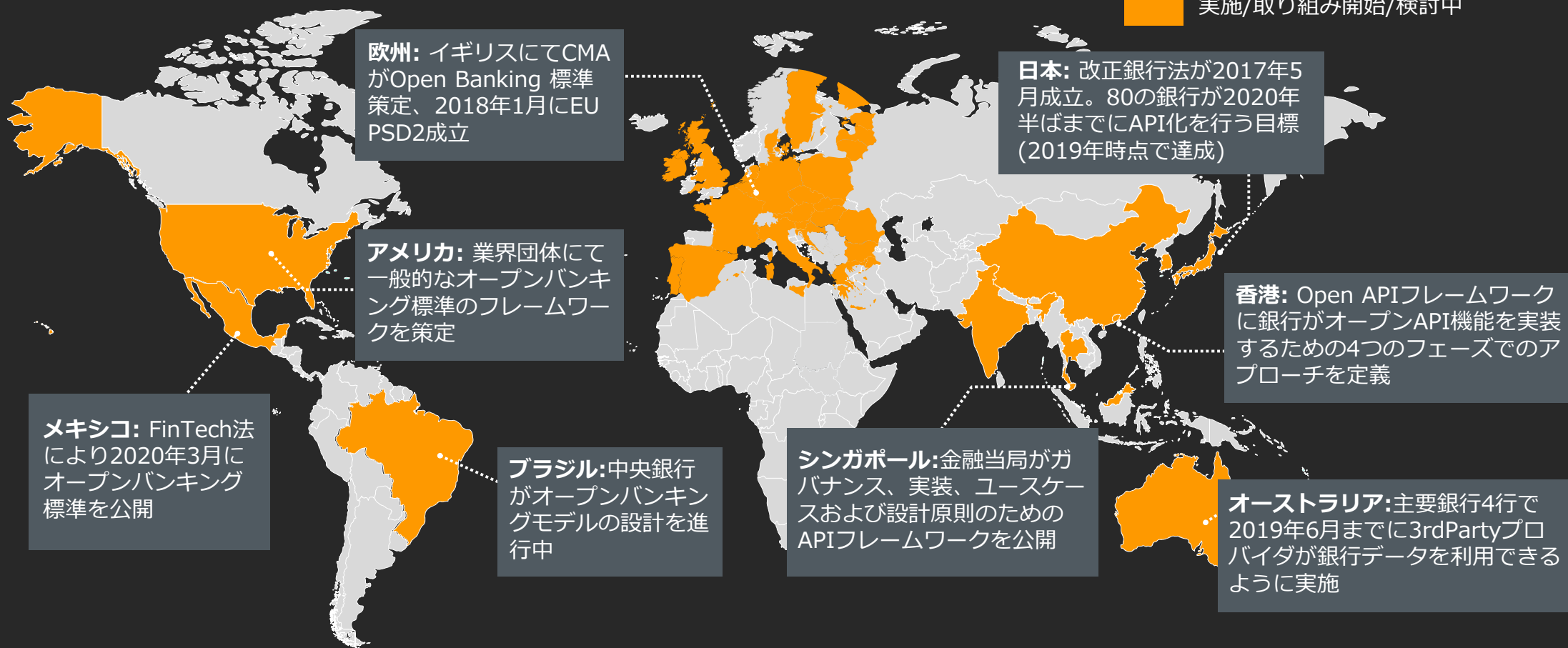


2019

# 金融業界のトレンド“オープン化”

## 銀行のオープン化の取り組み

■ 実施/取り組み開始/検討中



# 拡大するワークロードのサポートのため絶えずサービスを拡大



コンピューティング



ストレージ



データベース



移行と転送



ネットワーキングとコンテンツ配信



開発者用ツール



ロボット工学



ブロックチェーン



衛星



管理とガバナンス



メディアサービス



機械学習



分析



セキュリティ、ID、およびコンプライアンス



モバイル



拡張現実(AR)とバーチャルリアリティ



アプリケーション統合



AWSコスト管理



カスタマーエンゲージメント



ビジネスアプリケーション



エンドユーザコンピューティング



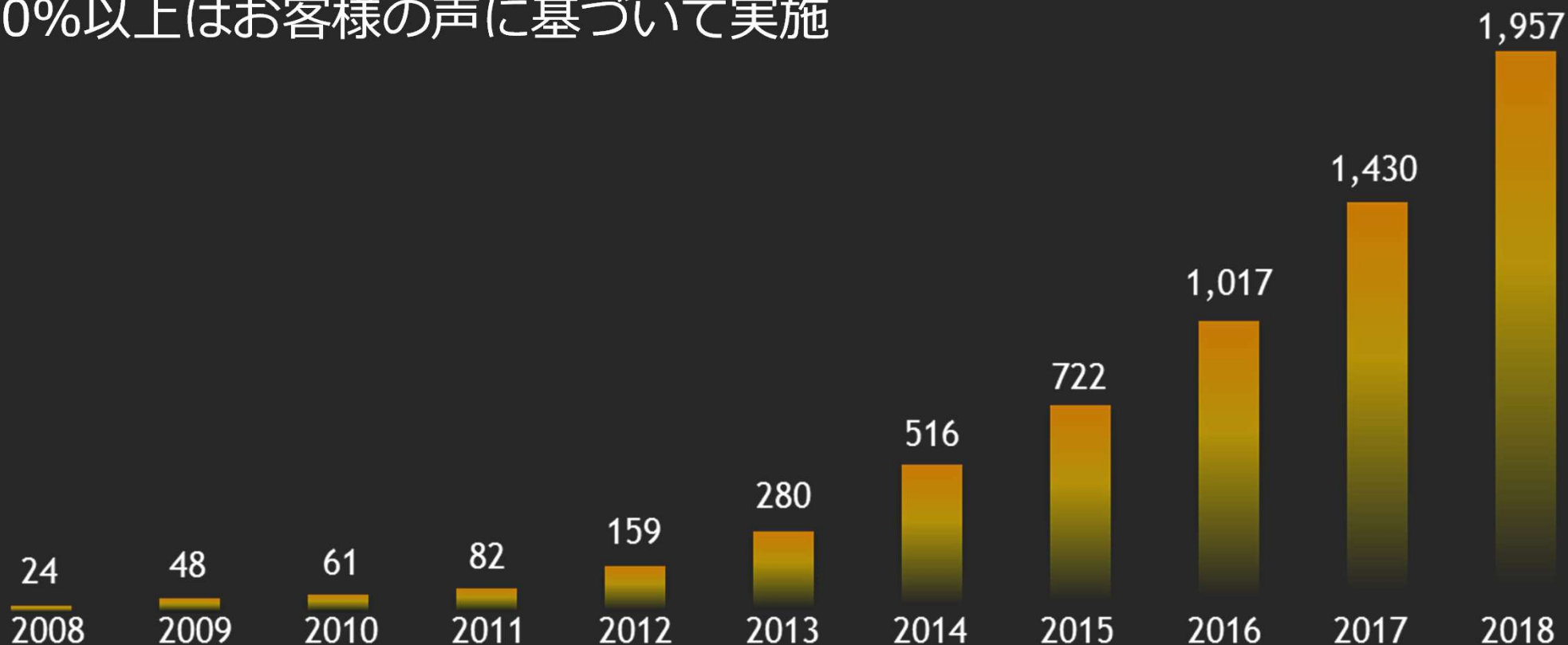
IoT



ゲーム開発

# お客様の声に基づく継続的なイノベーション

- リリースされた機能改善、新機能、サービスの数
- 90%以上はお客様の声に基づいて実施



# ユースケースから見たAWSの活用方法

初期投資や運用が不要なサービスの活用により、新しい顧客価値を創出

データアナリティクス      グリッドコンピューティング      デジタルチャネル      AI/ML      ブロックチェーン      基幹システム



- データレイク
- マーケティング
- 不正取引検知
- AML



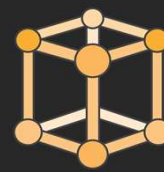
- リスク計算
- 保険数理
- 規制対応 (FRTB/CVA)



- チャットボット
- ボイス I/F
- モバイル
- クラウド  
コンタクトセンター



- 融資審査
- トレード戦略
- 不正検知
- RPA
- 顧客体験



- KYC
- 貿易金融
- 証券決済
- 契約管理



- 業務基幹システム
- 契約管理システム
- 勘定系システム



# 日本でも多くのFintech企業がAWSを利用

- PFM (Personal Financial Management)
- 決済・送金
- レンディング
- 証券取引・資産運用
- 保険
- 金融情報サービス
- マーケティング
- クラウドファンディング
- ブロックチェーン
- 会計・バックオフィス

 WealthNavi

 Money Forward

 PayPay

 justInCase

 FOLIO

 free

 Kyash

 Warrantee

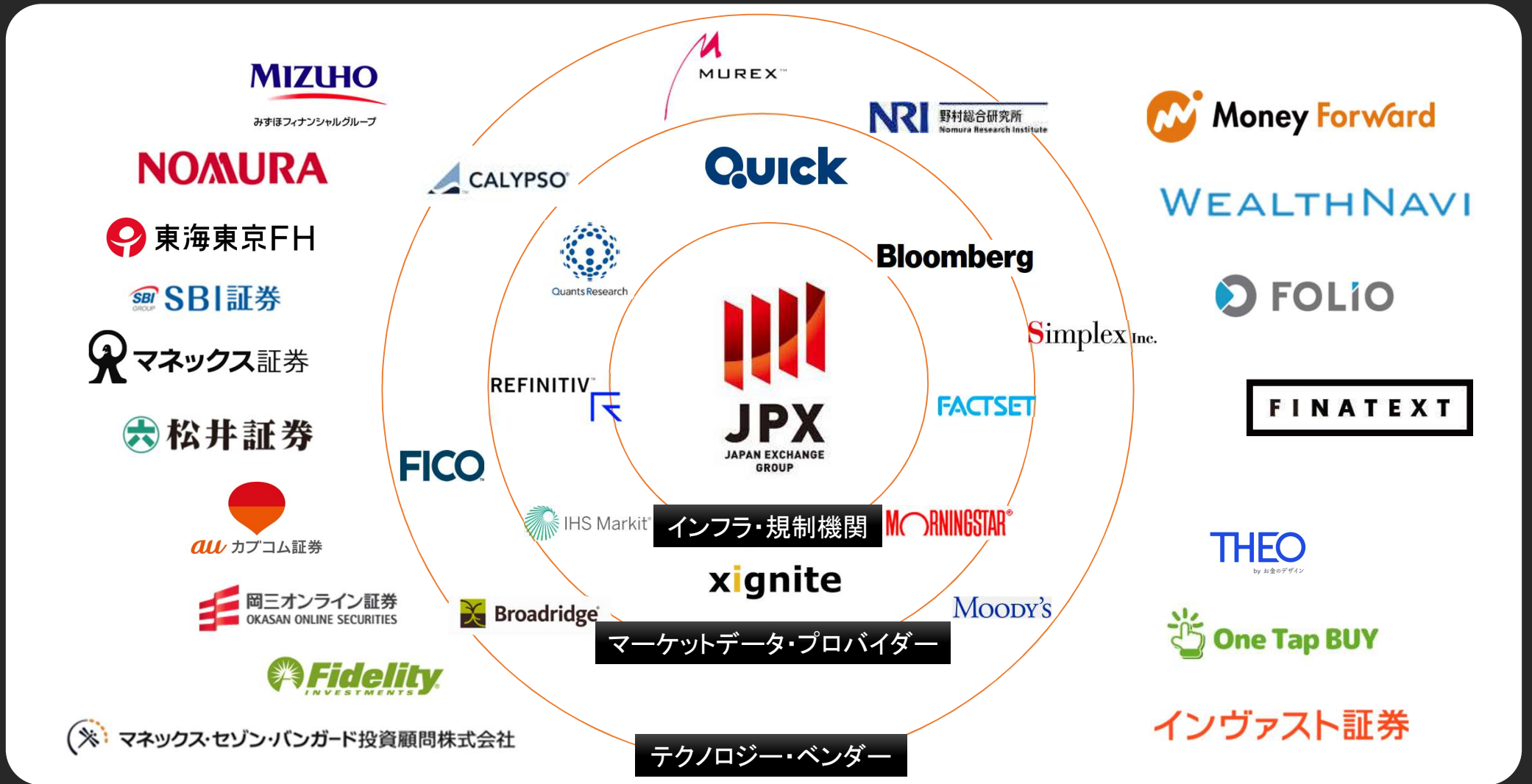
 FINATEXT

 Moneytree

 Coiney

 SmartDrive

# AWSの日本のキャピタル・マーケットにおける活用



# 日本取引所グループ – AWS Summit 2019より

## データビジネスの環境変化 -情報利用者層の裾野拡大-



### 弊社配信情報の利用者層

FinTech企業をはじめとして  
情報利用者層の裾野が広がりつつある

#### 既存のお客様

先進国の情報ベンダー  
機関投資家 等

#### 新たな顧客層

取引目的以外の情報利用者  
FinTechスタートアップ  
新興国の証券会社 等



### 情報配信サービスの機能強化

新たな顧客層のニーズに沿ったサー  
ビスの改善を進める必要あり

- スタートアップ企業向け施策強化
- 配信方式の多様化
  - API、クラウド向けの配信等
- 料金体系の見直し

## JPXの情報配信分野におけるクラウドの活用状況



### 過去データの 情報配信基盤

過去の株価や指数値  
等の情報配信基盤を  
アマゾン ウェブ  
サービス (AWS) 上  
に構築

- JPXデータクラウド

### 新規データの 実証実験環境

証券市場の発展に資  
することが期待され  
る新たなデータを  
AWSクラウドを通じ  
て配信

- デリバティブトレーディング情報
- 上場企業の保有する無形資産の評価指標資金流入額

### 新規サービスの 検証環境

新規サービスのプロ  
トタイプをAWSクラ  
ウド上に構築し、  
ニーズの検証や改善  
を実施

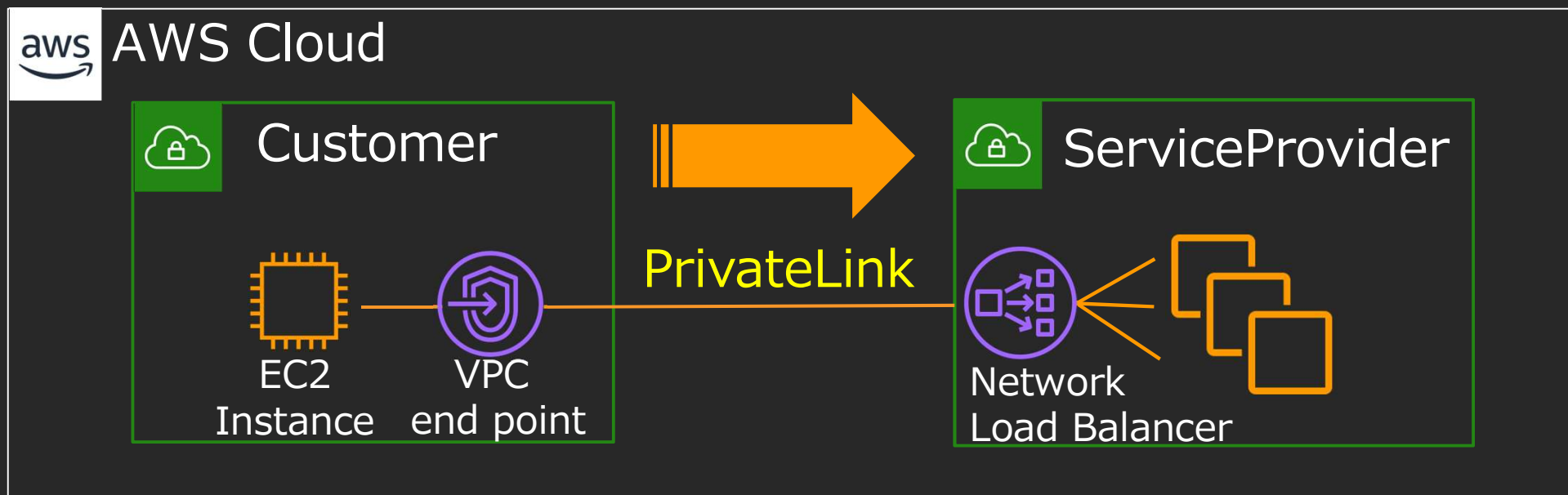
- 業界連携型DLT実証実験
- マーケットデータのAPI配信
- Amazon Connectを利用した自動応答サービスの検証

# クラウドを活用した新しいビジネスへの取組み

# AWS PrivateLink

- インターネットに接続する事なく、異なるVPC間の通信を実現可能
- 金融領域では、FinTech連携、マーケットデータ配信、当局報告などで利用

## AWS PrivateLinkによる接続



# AWS PrivateLink の活用事例

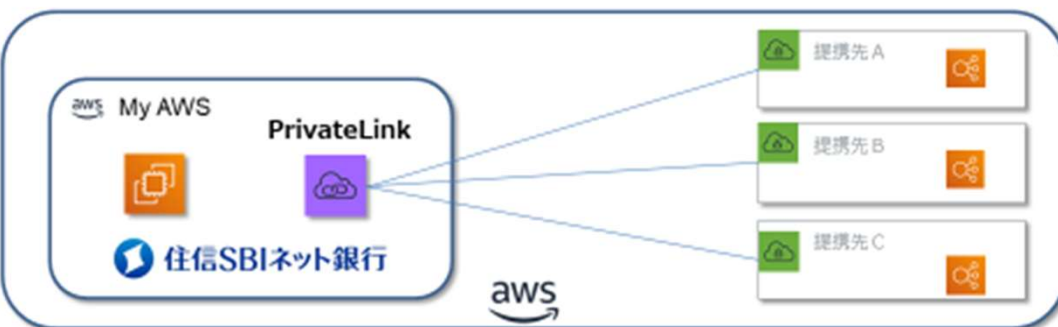
**住信SBIネット銀行様**は、AWS PrivateLinkを活用し、AWSを利用する他社との連携を効率的に実現。

**QUICK様**は、AWS PrivateLink を活用し、AWSを利用する企業に対して効率的なマーケットデータ配信を実現。

## 事例3.PrivateLinkの採用

つくる、かわる、ミライ。  
住信SBIネット銀行

AWSを利用している他社環境とセキュアかつ高パフォーマンスで接続  
当社では手書き申込みのAIOCR処理連携や為替レート連携などで利用。  
専用線接続と比較してコスト80%の削減、2か月の構築期間が1日に短縮。



24

QUICKはPrivateLinkを利用しリアルタイムマーケットデータを提供

## QuickFeed



インターネットベースの接続では回線の帯域・安定性・品質・セキュリティの観点で懸念があり、専用線の場合はそれらの問題は解決するものの導入時のリードタイムや複雑なインフラの調達・維持管理の手間やコストがかかることが課題になっていました。

AWS PrivateLinkを活用することで、市場データのトラフィックをAWSネットワーク内に限定することが可能になり、サービス利用者はAWSでホストされるサービスに簡単かつセキュアにアクセスできるようになりました。

ネットワーク機器調達や接続作業を必要とせずに、簡素化されたネットワーク管理および接続サービスを使用してAWS内からデータに直接アクセスし、導入コストを削減。これまでサービス提供に数日または数か月かかった導入作業が数分で可能になりました。

© 2019, Amazon Web Services, Inc. or its Affiliates. All rights reserved.

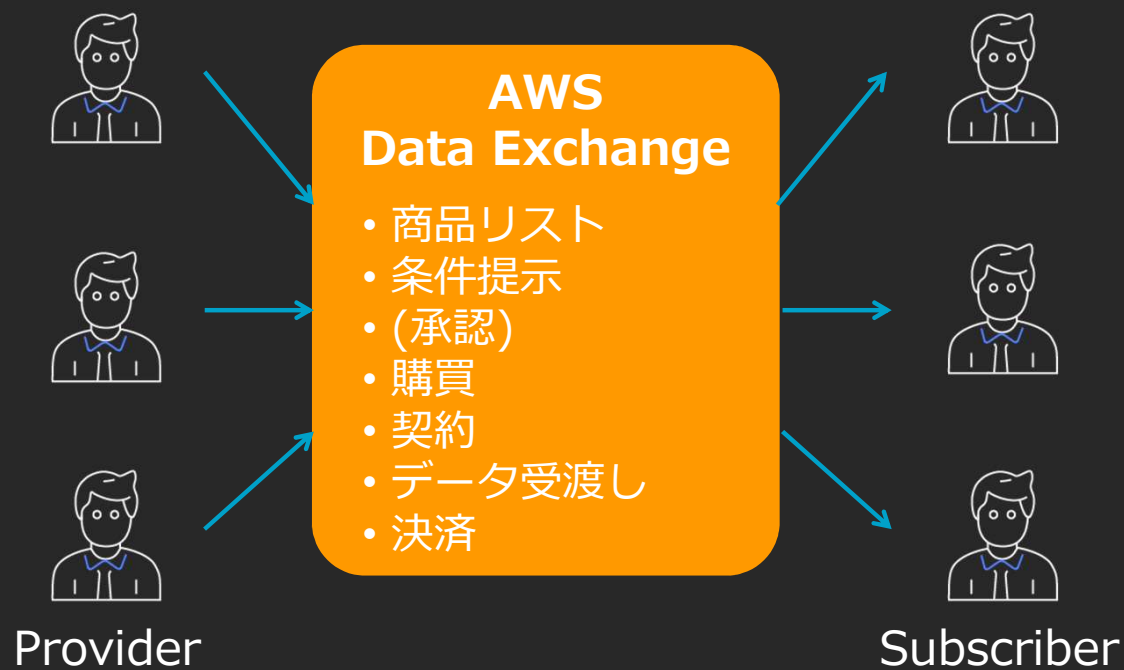
aws financial services

<https://pages.awscloud.com/rs/112-TZM-766/images/K1-02.pdf>

<https://corporate.quick.co.jp/2020/12/news/press/6124/>

# AWS Data Exchange

- AWS上にあるデータのマーケットプレイス
- 120+のプロバイダーより2,248種類のデータが入手可能(2020年4月現在)
- うち、リテール 1018、金融 559、ヘルスケア 308、公共 290 など



- あらゆる種類の情報を一カ所でやり取りが可能(機微情報を除く)
- AWSのサービスとのデータ連携が容易
- 簡単なサブスクリプション管理
- シンプルなサービス提供と請求処理

# [Part2.] クラウドを活用した新しい金融ビジネス構築へのチャレンジ



東海東京FH

デジタル戦略グループ担任付部長 塚田 吉功 様 より

金融業界における「第3の極」へ  
～新時代の旗手をめざして～



# 金融業界における「第3の極」へ ～新時代の旗手をめざして～

塚田 吉功

東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社  
デジタル戦略グループ担任付部長

株式会社マネーコンパス・ジャパン  
取締役副社長

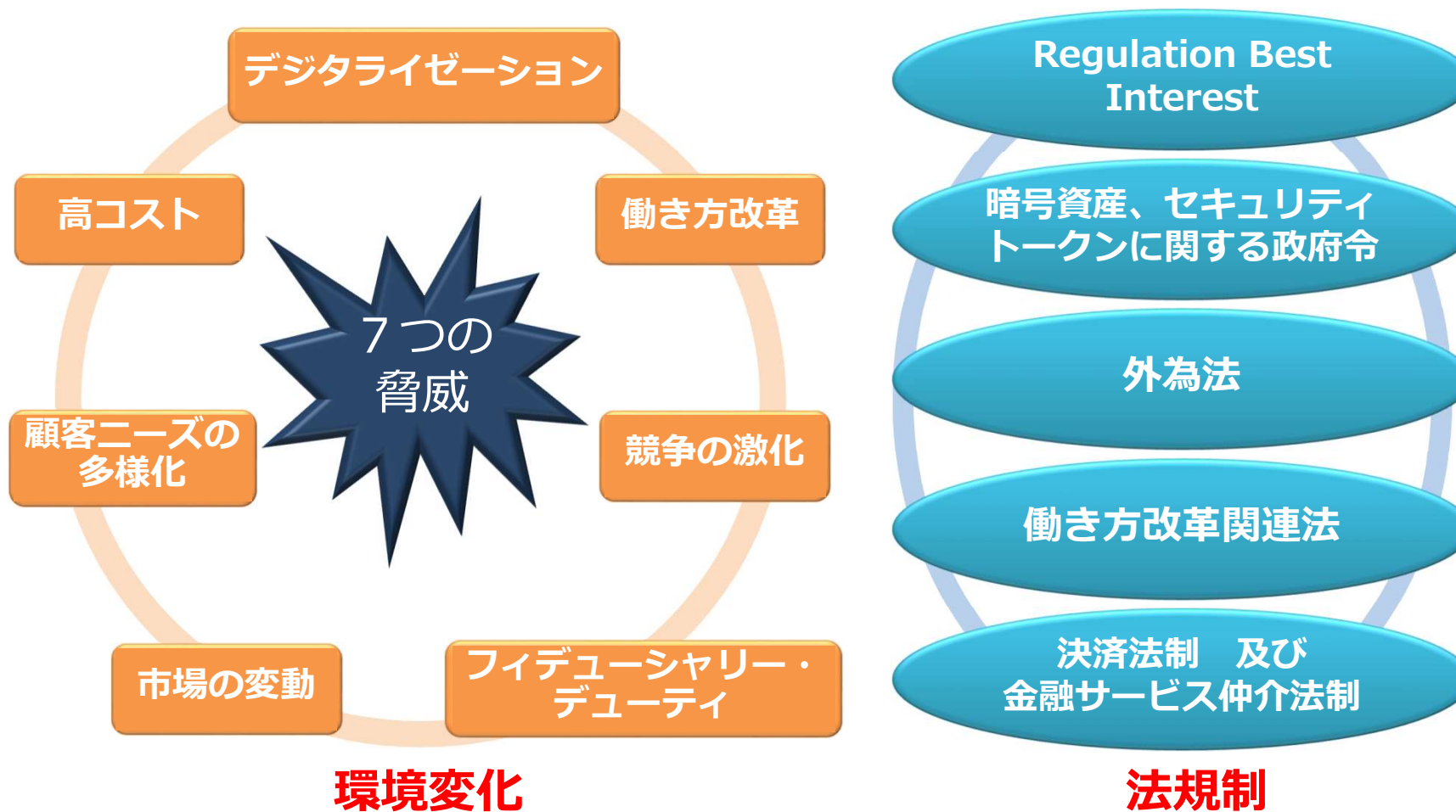


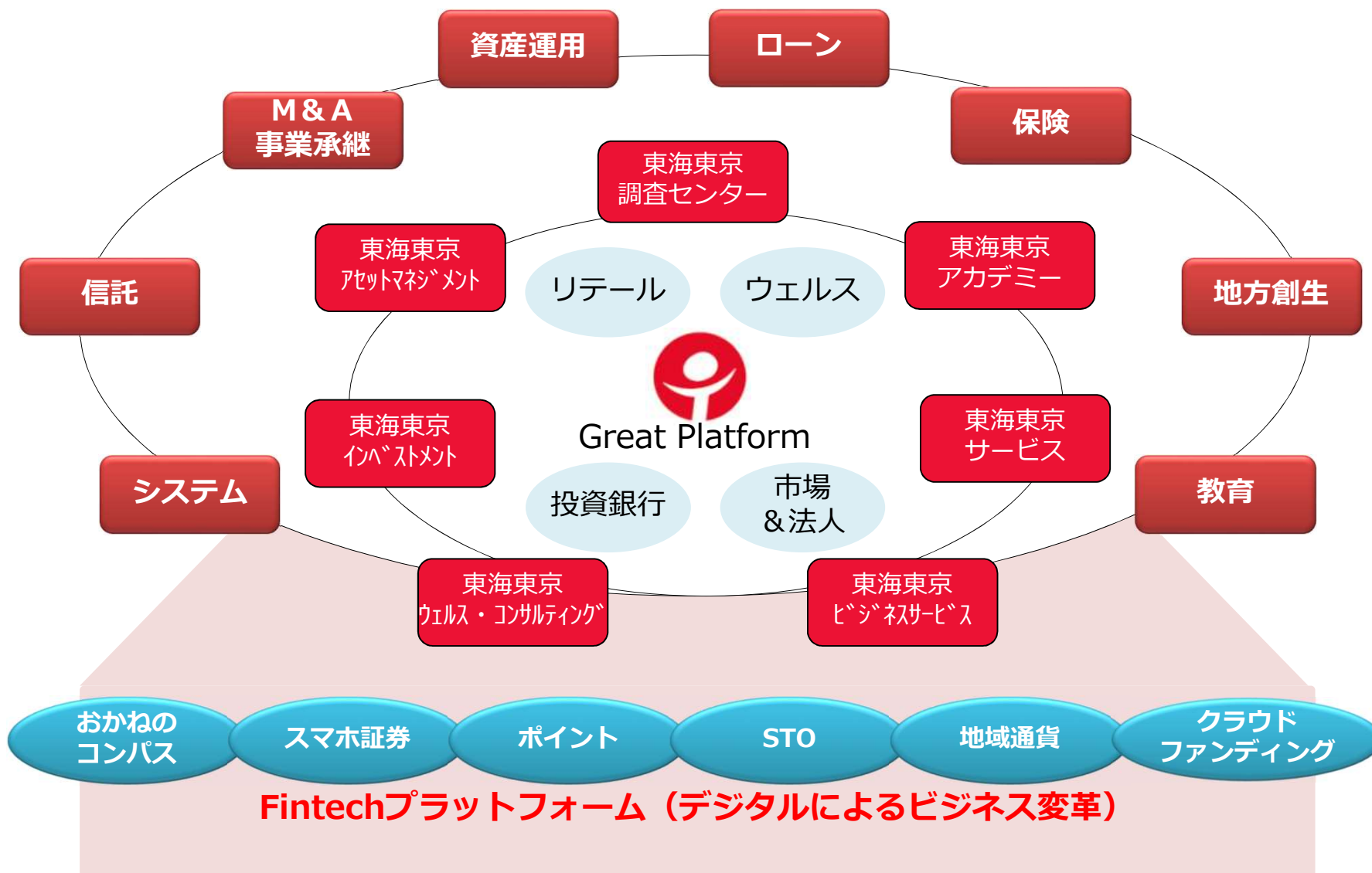


(2020年3月31日現在)

特色	証券を中核とする総合金融グループ	従業員	ホールディングス：203名、連結：3,094名
設立年月日	1929年6月19日	格付	長期発行体格付：BBB+
沿革	東海銀行グループの東海丸万証券と日興証券系列の東京証券が2000年10月に合併・統合	主要株主	株式会社三菱UFJ銀行（4.84%） 三井住友海上火災保険株式会社（2.93%） トヨタファイナンシャルサービス株式会社（2.93%）
顧客 預かり資産	東海東京証券：4.33兆円 提携合併証券：1.39兆円		株式会社横浜銀行（2.82%） 日本生命保険相互会社（2.26%）

## 《7つの脅威と法規制》





**Fintechプラットフォーム (デジタルによるビジネス変革)**

# 「おかねのコンパス」のサービス内容について

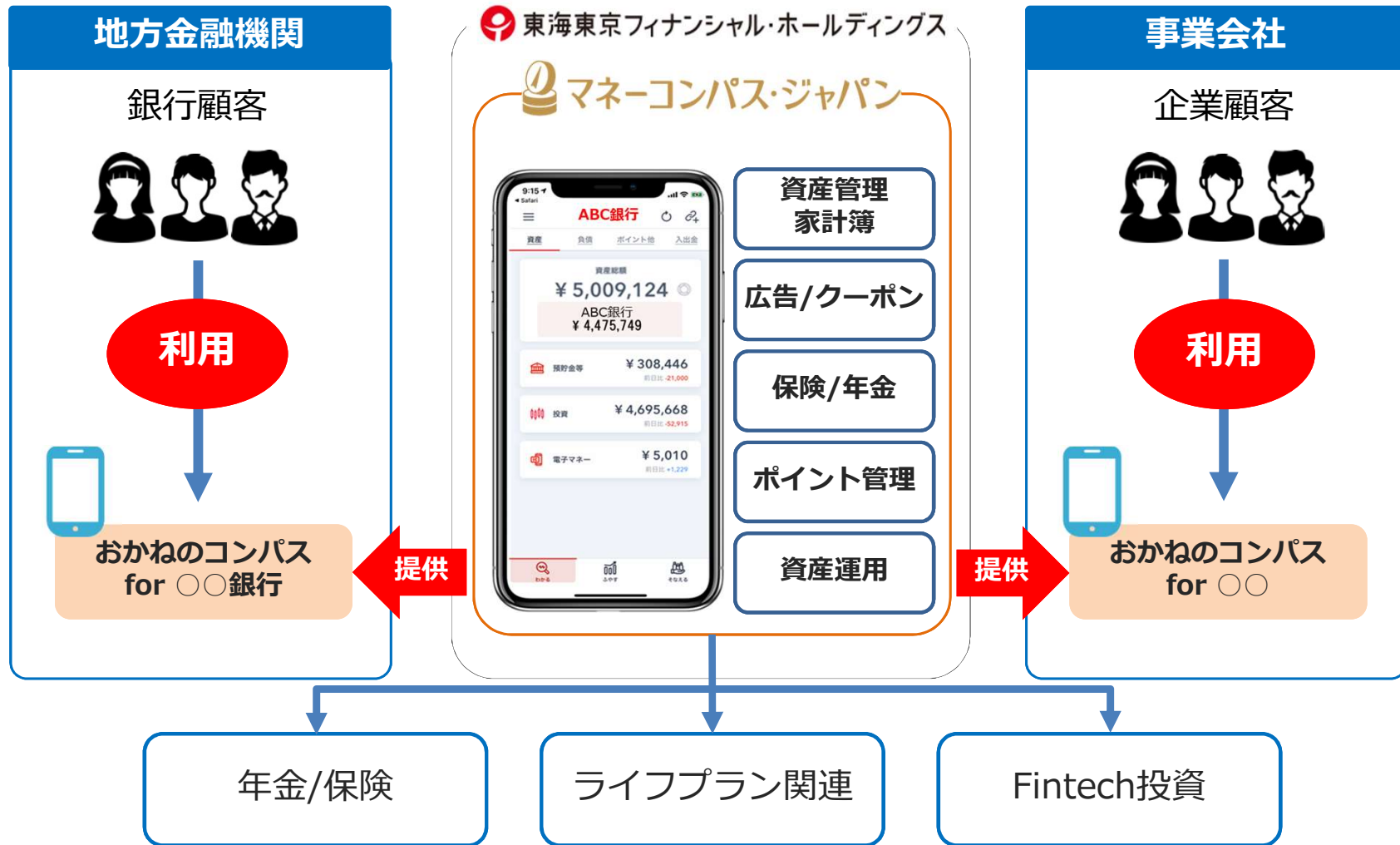
confidential

コンセプト：資産管理から活用へ、次の一步を踏み出すアプリ

ターゲット：30代、40代の資産形成層

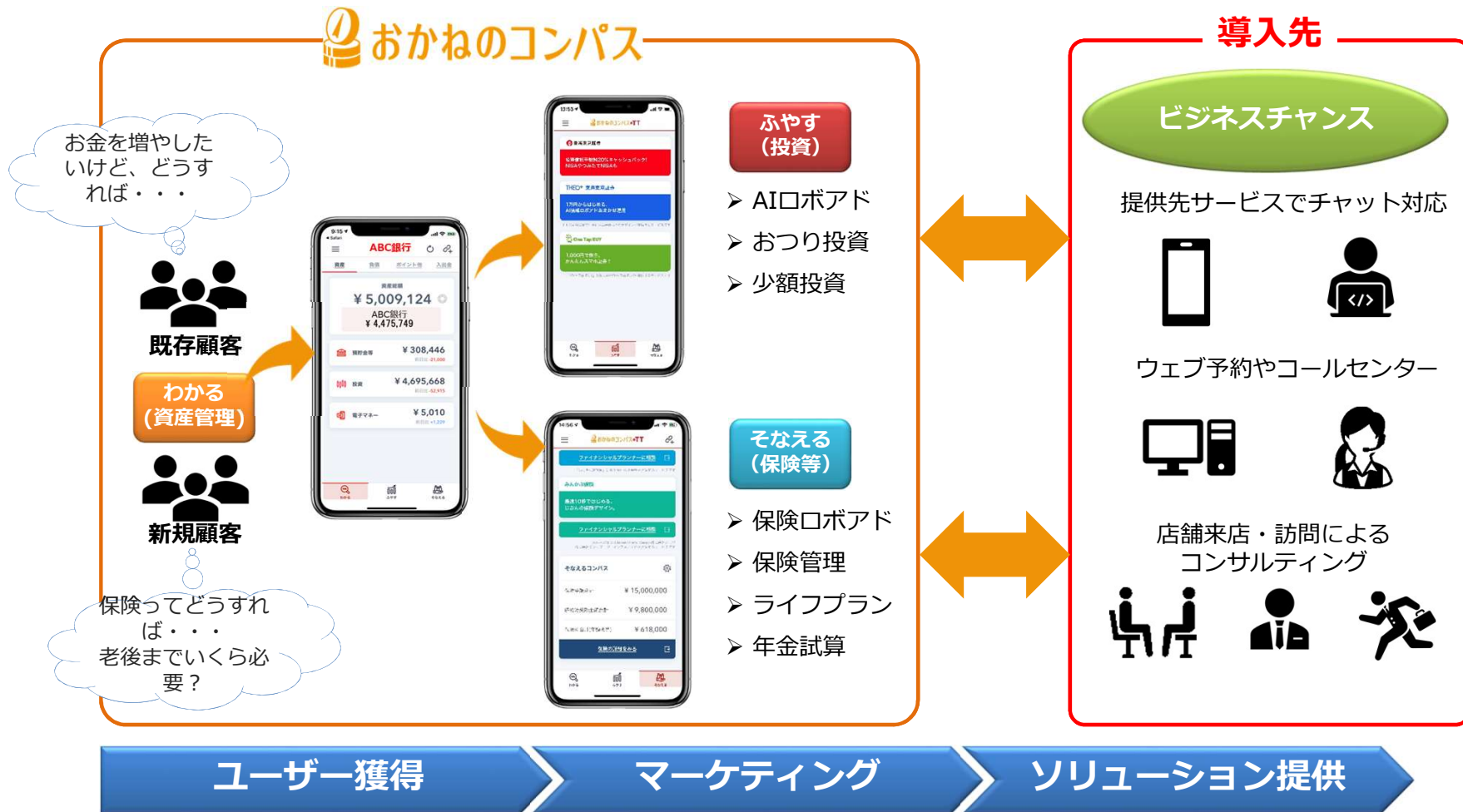


プラットフォーム化したソリューションをOEM形式でご提供



# 「おかねのコンパス」の導入先への提供価値

- ・ユーザーに様々な悩みを解決するソリューションを提供することで、導入先企業の**ロイヤリティを向上**
- ・「わかる」から「ふやす」「そなえる」へクロスセルにより、**収益に貢献**
- ・おかねのコンパスのマーケティング機能を活用することで導入先の本業に繋げ**ビジネスチャンス**を創出





## 柔軟性

- ✓ 様々なサービスとつながるhubとなれるプラットフォームであること  
→提供先の既存サービスを補完できるサービス提供
- ✓ オンライン/オフラインのhubとなれるプラットフォーム  
→デジタルだけではなく、既存ビジネスを支援できるもの  
⇒ ユーザー数やサービス数に柔軟に対応できる構成が求められた

## スピード

- ✓ 従来証券にありがちな長期システム開発期間を不要とする  
→証券Gではあるが、証券ではないFintechサービスを構築する必要性  
→先行するFintechベンチャーが利用する金融エコシステムの活用
- ✓ こういったサービスをやりたい→開発をできる体制  
→激変するFintech業界に対応し続ける

## コスト

- ✓ 大規模な初期投資が不要であること  
→アプリ導入先に低コストでの提供を行える



## 柔軟性

### 【容易に拡張できる】

- スペック（CPU・メモリ・ストレージ容量など）の拡張が容易
  - ユーザー数やサービス数に柔軟に対応できる構成を構築可能

## スピード

### 【スピード感をもった環境構築】

- ハードウェア・ソフトウェアの購入が不要なので、オンプレミスに比べ圧倒的に短時間で利用が可能でスペック変更も容易
  - 構成検討～納品までのスケジュールがオンプレ環境では8Week想定だったが、AWS環境では2Weekで完了
  - 金融エコシステムを活用することで、迅速な接続が可能

## コスト

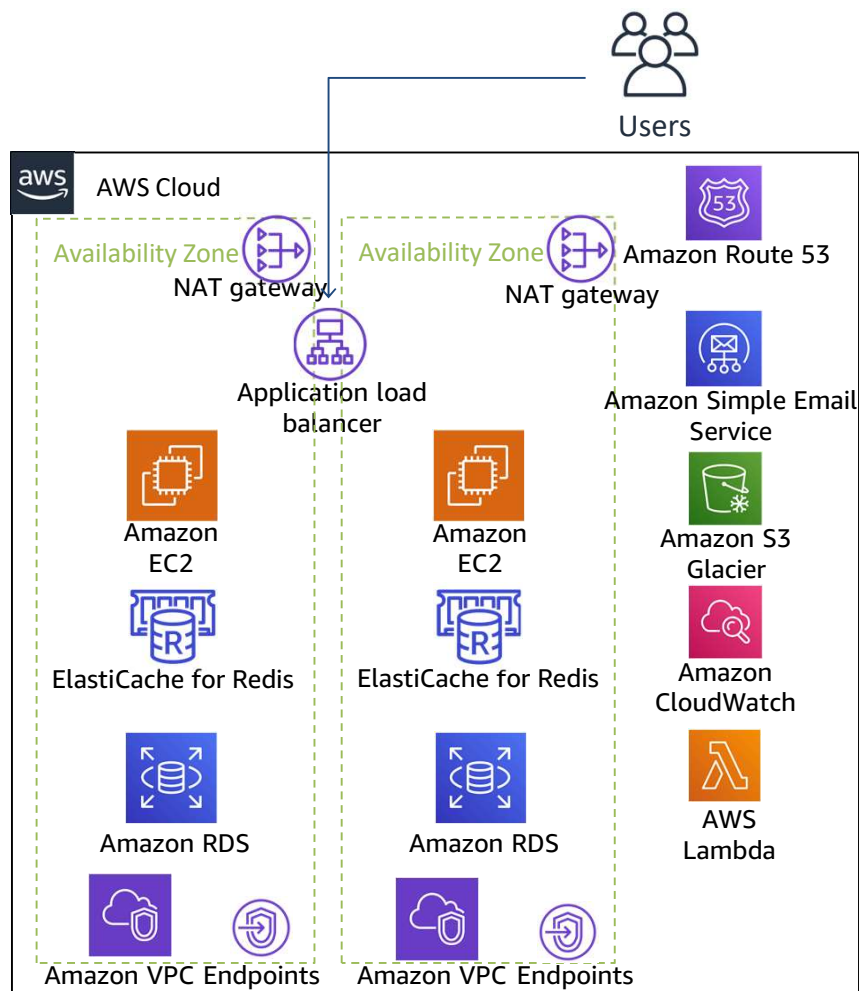
### 【低コストで始められる】

- ハードウェア・ソフトウェアの購入が不要なため初期費用が抑えられる
- 従量課金であり使った分だけの費用発生
  - 新会社立ち上げの中、大規模な初期投資は避けたかった
  - 5年TCOでオンプレミスで構築した場合に比べ、約45%程度コスト削減が可能

### 【人的・土地的リソースの削減】

- ハードウェア管理からの解放。その分、人的リソースを有効に活用できる
- サーバーを設置する物理的なスペースを用意する必要がない
  - 新会社ゆえのリソースの少なさを解消する手段が必要だった

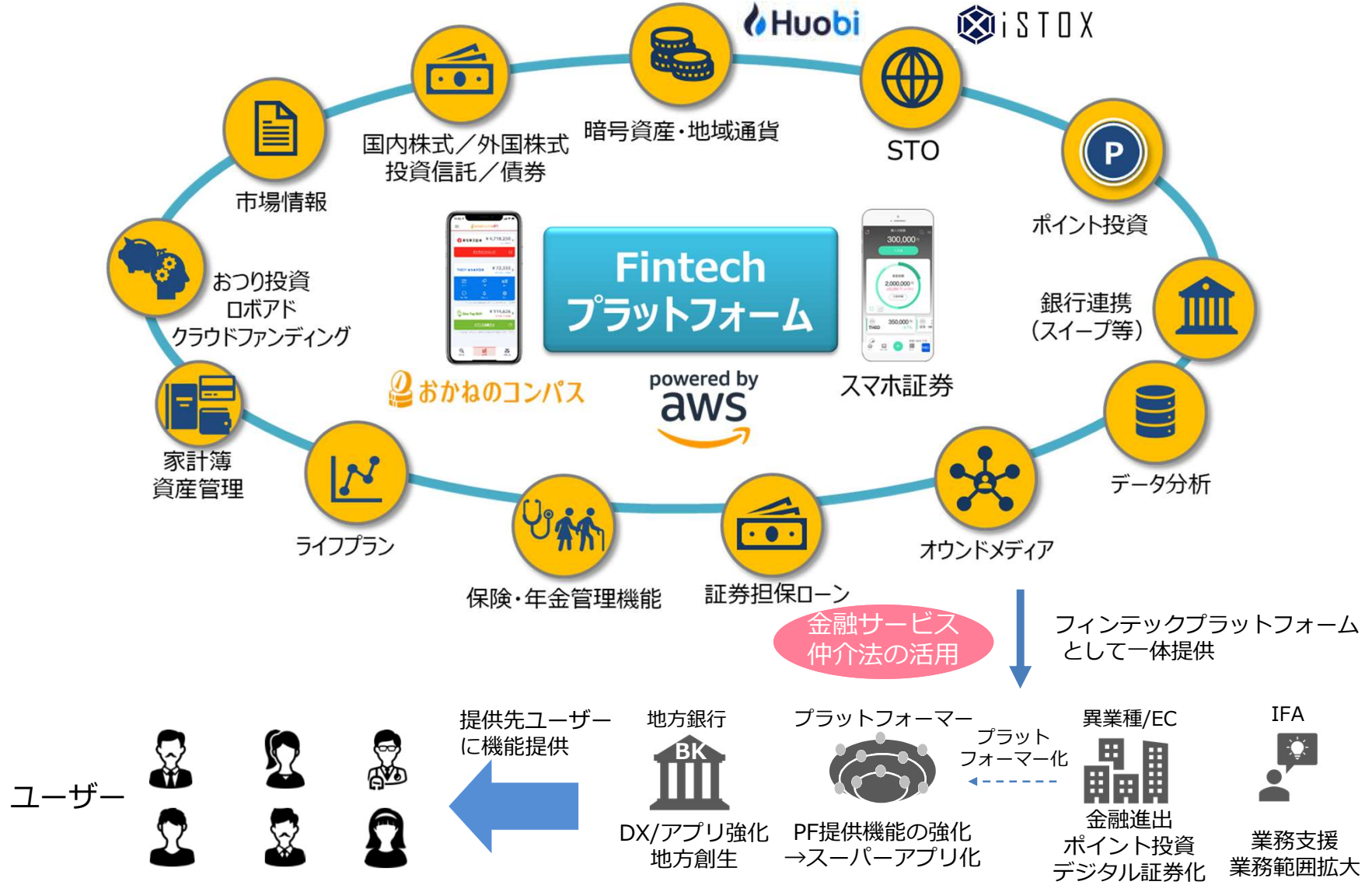
- サービス構築時、AWSが様々な企業の支援を通じて培ったアーキテクチャパターンやベストプラクティスを参考にすることで、当社サービスに最適な構成を短期間で構築することに成功



## おかねのコンパスで利用している主なAWSサービス

-  **Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2)**  
→ Amazon EC2で最適でセキュアなサーバリソースを短期間で構築
-  **Amazon Relational Database Service (Amazon RDS)**  
→ハードウェアの設定・構築・運用管理を「マネージドサービス型」のAmazon RDSで運用負担、コストを低減
-  **Amazon ElastiCache**  
→ Amazon ElastiCacheを使いおかねのコンパスへの応答時間を短縮
-  **Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)**  
→安価で高可用性のストレージにおかねのコンパスで取得したデータを安全に保管
-  **Amazon Simple Email Service (Amazon SES)**  
→おかねのコンパス利用ユーザへの案内・通知をAmazon SESを使って容易に開始
-  **Amazon Route 53**  
→インターネットシステムに必要なDNS管理をAmazon Route 53を使って容易に管理





# Thank you!

塚田 吉功

株式会社マネーコンパス・ジャパン

〒104-0033 東京都中央区新川1-17-21

TEL:03-3553-8129

E-mail:Yoshikata\_Tsukada@mcpass.co.jp

 **SUMMIT  
ONLINE**

© 2020, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.