

会員限定

2017年10月度  
金融システム研究会  
2017年10月25日(水)

# 進化する顧客志向の金融 × デジタルイノベーション

講師：一村 明博

株式会社ZUU 取締役 FinTech推進支援室 室長

 金財情報システム「金融システム研究会」事務局

# CONTENTS

---

## 目次

### 進化する顧客志向の金融×デジタルイノベーション

Slide 40 .....	4
Slide 2 index .....	4
自己紹介.....	6
Slide 4.....	6
Slide 5 HDI 主催「証券業界コンタクトセンター格付け (2013 年度)」.....	8
会社紹介.....	8
Slide 7 会社概要.....	10
Slide 8 経営チームのご紹介.....	10
Slide 9 会社紹介 - 資金調達・受賞歴 - .....	12
Slide 10 会社紹介 - 受賞歴 - .....	12
Slide 11 会社紹介 - 成長イメージ - .....	14
Slide 12 会社紹介 - 企業バリュー - .....	14
Slide 13 会社紹介 - ノウハウのオープン化 - .....	16
ZUU が展開するデータを活用した金融マーケティング.....	16
Slide 15 「ZUUonline」 .....	18
Slide 16 海外展開「ZUUonline Singapore」 .....	18
Slide 17 「ZUUonline」ユーザープロフィール .....	20
Slide 18 「ZUUonline」ユーザープロフィール .....	20
Slide 19 「ZUUonline」ユーザープロフィール .....	22
Slide 20 「ZUUonline」ユーザープロフィール .....	22
Slide 21 「ZUUonline」ユーザープロフィール .....	24
Slide 22 メディア戦略 .....	24
Slide 23 メディアを通じたデータ収集.....	26
Slide 24 ビッグデータ解析 .....	28

Slide 25	マーケティングの全体像	28
金融機関が実践すべきマーケティングとは		28
Slide 27	金融機関が取得すべきデータとは	30
Slide 28	金融機関が取得すべきデータとは	30
Slide 29	“Contents Is King”	32
Slide 30	今後の金融マーケティング	32
Slide 31	様々切り口の記事を配信する	34
Slide 32	ユーザーが集まる仕組みを作る	34
Slide 33	データ取得、分析する	36
Slide 34	金融セールス革命	36
Slide 35	金融セールス革命	40
Slide 36	事例：りそな銀行様	40
Slide 38	事例：りそな銀行様	44
Slide 37	事例：りそな銀行様	44
◆	質疑応答	48



本日は、よろしくお願いします。

## Slide 40

お手元にあるレジメですけれども、いきなりですが、いちばん後ろ側までひっくり返してごらんいただいてもよろしいでしょうか。

非常に熱い思いを持って立ち上げた会社でございます。

私は新卒で金融機関に入ったのですが、今年で47歳になります。同期の人間はも、まだ同じ大和証券という会社で働いていたりするのですが、なかなか、新しいステージに飛び出そうなんていう気持ちはあるものの、できなかつたり、なんでかと聞くと、やっぱりお金が絡んできているケースが非常に多くて、ご家族がある、でも将来のお金が心配だ、こういったお声をたくさん聞きます。

それで、私どものミッションというのは、お金がないことによって実現できない将来ですとか、チャレンジできない、こういった方を一人でもなくしていきたいみたいな、熱い思いで立ち上げた会社です。

まず、こういった思いがあるということをお伝えいたします。そして、じゃそういう思いを持っているからこそ、この4年間——会社を立ち上げて4年ですけども、こういうことをやってきましたという事例をご紹介さしあげて、金融機関さまのお取り組み、そして、今後の金融機関がこういったマーケティングをやっていくと、ユーザーさんにも喜んでいただける、マーケット自体も広がっていくのではじゃないか、というみたいな、私どもの考えをご披露いたしたいと思えます。

では、資料の最初に戻っていただきます。

## Slide 2 index

こんなスケジュールで、1時間ちょっと、時間をいただきたいと思います。

まず私の自己紹介、そしてZUUという会社のご紹介、私どもが今、足もとで展開しているマーケティングのご紹介、今後のは金融機関さまがこういったマーケティングを展開すると、もっとマーケットが広がっていく。具体的には、今1,800兆円ある個人の金融資産の半分以上が預貯金という状態なのが、10%でも20%でもそれが投資のほうに向かうと、世の中がもっと活性化するのじゃないか、というようなお話をさしあげます。

# 2020年の金融マーケティング

## 進化する顧客志向の金融×デジタルイノベーション

株式会社ZUU 取締役 一村明博



Slide 2

## index

- ❖ 自己紹介 ➤ 3~5
- ❖ 会社紹介 ➤ 6~13
- ❖ ZUUが展開するデータを活用した金融マーケティング ➤ 14~25
- ❖ 金融機関が実践すべきマーケティングとは ➤ 26~38
- ❖ 終わりに ➤ 39~40

## 自己紹介

### Slide 4

まず、自己紹介からお話をさせてください。

私は一村明博と申します。漢数字の「一」の「村」です。非常に珍しい名前かと思えます。

現在は足もとは、ZUUという会社、せっかくです。皆さま方もお手もとにスマートフォンですとかパソコンをお持ちでしたら、適宜検索をしていただければと思いますけれども、「ZUU」で検索していただくと、「ZUU online」と、「ZUU」のあとに「online」というのが付いた「ZUUonline」というサイト記事が検索画面では上位に表示されると思います。

このZUUという会社で取締役、そしてFinTech推進支援室の室長をやっております。これは何をやっている部署かといいますと、今日きょうは金融機関の関係者の方、もしくはシステム関連の会社の方がいらっしゃるといふふうに伺っておりますけれども、金融機関がFinTechをどこからどういうふうに取り組んで進めていっていいのかがなかなかわからない、という声をたくさん聞きまして、金融機関のFinTech推進を支援する目的で昨年4月に立ち上げた部署です。同時に、「FinTech online」という、国内外のFinTechに関する情報が掲載されて集まっているメディアも立ち上げたりして、金融機関と一緒にFinTechを進めているような部署の責任者をしております。

先ほどご紹介さしあげた「ZUU online」というのは、野明社長もおっしゃっていただいたように、月間350万人を超えるユーザーさんがお金にからむ情報を探しに集まるようなサイトになっております。

そして、先ほど申しあげましたように、金融機関のFinTech化支援を行う専門部署としての支援室を統括しております。

あとは、紹介にも記載がある書いてありますように、こういったFinTech企業はたくさんありますが、を進めている会社の中でも、実際に金融商品を販売してきた人間が経営するFinTech企業は珍しい金融機関とお話をしながら進めていく会社がありません。ということで、いろいろな雑誌で、私の持っている知識や経験を披露して欲しい、いただけないかということ、ありがたくもお声がけをいただいて、これらのんな雑誌やとか月刊誌に執筆などを行っています。

プロフィールとしては、新卒で大和証券さんに入社しました。そして、いわゆる、今でこそあまり言われませんが、10年ほど前には、当時の麻生大臣

が「株屋でしょう」みたいなことを言われたんですが、その「株屋」でした。株屋の営業で、朝から、「1日名刺交換で目標100枚、電話300本」みたいな、そんな世界で営業をやっていました。

幸いにもお客さまに恵まれて、収益ベースで日本で1番の収益をあげたりということも実績としては残してきております。

そして2001年、例のテロが起きた年の3月からは松井証券さんにお世話になりました。という、今度は逆に営業員が全くいないインターネット専門の証券会社に移りまして、コンタクトコールセンターの構築、あとは後ほども触れられますけれども、マーケティングというものを、営業員が全くいない証券会社でどのようにどういうふうにマーケティングを展開していくのか、ということを実日考えて、いわゆる、デジタルマーケティングを推進してきましたなどを行いました。

他にもそしてIPO、つまりいわゆる新規上場の引受けなどを担当したやっただけの経験経緯もあります。

ひとつトピックとしては、先ほどお話ししたコンタクトセンターですね。金融機関がコールセンターを持つという考え方は、当時、1990年代ぐらいまではほとんどありませんでした。松井証券さんと野村證券さんがいちばん最初にコンタクトセンターを立ち上げたと言われていますけれども、近年ではアメリカを中心に、こういったお客さまサービスを行っている企業機関を評価する、いわゆる「の格付け」をする機関が出現してきております。たとえば、なんていうものがこのころから徐々に出てきておまして、HDIという組織機関がありますが、ここの格付けで金融業界においてナンバーワンの評価をいただきました。

金融業界のコンタクトコールセンターというのはもともと、他業界に比べてもレベルが高いと言われていたのですが、その中でもナンバーワンを獲得したときにはかなりの話題になったことを覚えております。

そして、一昨年の4月に、今のZUUに参画、ジョインをしたという経歴緯でございます。

## 自己紹介



## 一村 明博

AKIHIRO ICHIMURA

- **株式会社ZUU 取締役 兼 FinTech推進支援室 室長**
  - 月間350万人超えの投資家が集まる資産運用メディア「ZUU online」運営
  - 金融機関のFinTech化支援を行う専門部署「FinTech推進支援室」統括
- **雑誌連載コラム**
  - FinTech、不動産テック関連のコラムを多数執筆
  - **週刊金融財政事情**、週刊ビル経営、月刊家主と地主、BigLife21など
- **プロフィール**
  - 新卒で大和証券入社、営業全国No.1を含むトップクラスの業績
  - 松井証券の取締役としてインターネット証券のマーケティング全般を統括
  - 日本No.1のコンタクトセンターを構築（2013年度・HDI格付け）し、金融業界におけるネットとリアル融合を推進
  - 2015年、ZUUに参画



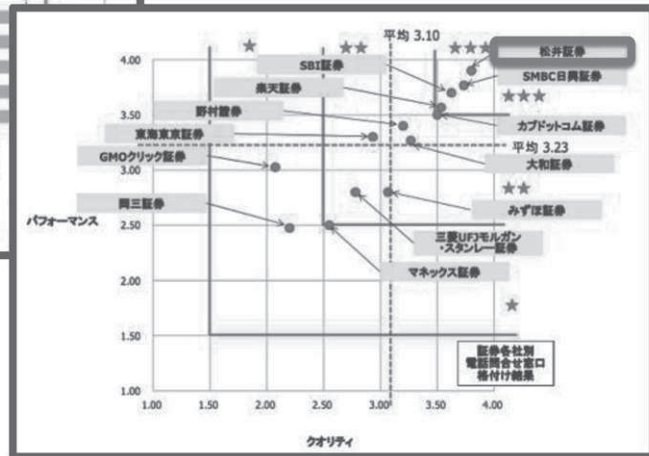
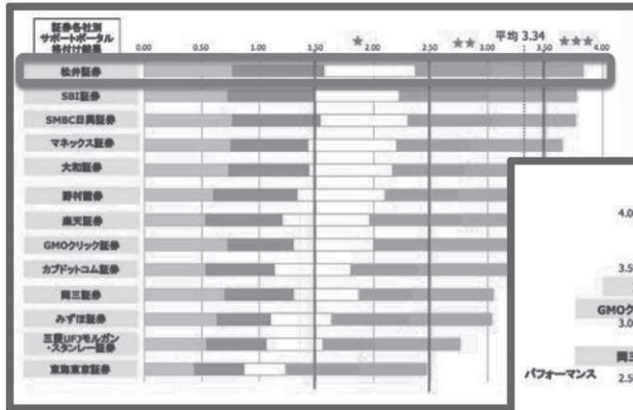
## Slide 5 HDI 主催「証券業界コンタクトセンター格付け(2013年度)」

これが、先ほどご紹介さしあげた HDI のコンタクトコールセンターの格付け結果ですけれども、ここにもありますように、金融機関は全体として非常に評価が高い。そのという中なかでも、松井証券さんがナンバーワンを獲得取ったしたときの、コンタクトこのコールセンターの責任者をを立ち上げたのが私が担当しておりました。そのときは非常に活気があったのということ覚えております。

## 会社紹介

HDI主催「証券業界コンタクトセンター格付け（2013年度）」

HDI（世界最大のメンバーシップ団体）による格付け評価にて  
 “ぶっちぎり”のNo.1を獲得



5

会社紹介

## Slide 7 会社概要

次に、会社のご紹介をさしあげます。

現在のでオフィスが4箇所目つめになります。やっとオフィスらしいオフィスに入りました。ここに移る前は道玄坂にありまして、おおよそオフィスとは思えない、私ども以外は飲食店であったり、美容室が入っているようなオフィスビルだったことを覚えています。今は、渋谷と池尻大橋の間の神泉の交差点に近いところの、住友不動産さんが持っていたらっしゃる青葉台タワーというところに入っております。

こんなチームですね。コーポレートカラーが赤ですので、みんなで赤いポロシャツを着て、「ZUU ポロ」とか呼んでいっていますけれども、これを着て、イベントのときはみんなでコミュニケーション、一体感を持って開催しております。

## Slide 8 経営チームのご紹介

経営チームのご紹介です。

ZUU を創立設立した社長が富田という者です。

彼は一橋大学出身で、野村證券さんに入社しました。そして、私と一緒に、にリテールの営業をやっていましたけれども、歴代の野村證券さんのセールスのなかでも、まだたぶんいまだに破られていないと思います。新卒1年めで年間で2020件以上の新規開拓をしまして、2020件以上という、これは営業日の数字を超えているんですね。ぼくもまあまあがんばりましたけれども、この数字はちょっと考えにくい、考えられない、想像もできないような数字をたたき出してきた人間です。そして野村證券さんの中では史上最年少でプライベートバンク部門、いわゆる富裕層に資産運用のコンサルティングをする部署に移りました。その後、このプライベートバンクというのはほとんど日本には根付いていない制度というか、機能というか、ファンクションでございまして、主だったところではスイスのプライベートバンクのUBSとか、そういったところが有名ですが、こういった欧米の金融機関のプライベートバンク部門と唯一、伍していけるのが、国内でいうと野村證券のウェルス部門といわれているぐらい、レベルの高い部署です。ここに史上最年少で行った後に、東南アジアの野村證券の経営戦略を練る部署に移りました。30歳のときに独立して、今年で35歳になるような、そういう人間です。

私は、先ほど申しあげたとおりの経歴。

そして、深田という者もおりまして、彼も野村證券

さんの出身です。でもじつはその前の、覚えていらっしゃるでしょうか、例のリーマン・ショックのときに、それこそリーマン・ブラザーズにいた人間です。野村證券に買収されて、野村證券に移った後に、昨年、私どものZUUにジョインをしてくれました。

その他、社外取締役としては、赤羽さんという、かなり有名な方ですけれども、例のファーストリテイリングのユニクロのコンサルタントをやったりなんていう方であったり、あと、右側の真ん中の夏野さんですね、i-modeを立ち上げたような方が私どもの応援をいただいています。

こういった金融の専門家と、夏野さんのようなITの専門家が合わさってたできたチームがZUUでございます。

創立した4年前という、FinTechという言葉がまだ日本では使われていないも、それこそグーグルなどの検索エンジン検索なんかでもほとんど検索されないようなワードだったのですが、そのときに「金融×IT」で世の中をもっとよくしていきたい、先ほどのご紹介ミッションにあったような、熱い思いを持って立ち上げたところ、FinTechとなんていう言葉が人気バズワード化してきて、私どもZUUががFinTech企業の一社一人なんていうふうにいわれるようになっております。