

山口省藏が訊く

## 金融業界の課題を読み解く

### 熱い!! 金融対談



#### 第62回 「金融×IT」の未来を創る

藤野 宙志 (ゲスト) × 山口 省藏 (聞き手)

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マン協会」を主宰する山口省藏氏による識者との対談をお伝えするものである。

今回は、金融ITメディアを運営する株式会社グッドウェイ代表取締役社長である藤野宙志氏を迎えて、金融ITの世界を駆け抜けてきた人生について対談を行った。

#### 中学・高校生で下宿生活

山口 生い立ちについて教えてください。

藤野 1971年7月に京都の福知山で生まれました。福知山にいたのは私が1歳未満まででしたので、ほとんど記憶はありません。父は自衛隊で、だいたい2年おきに全国の駐屯地を転勤して回っていました。小学校の1、2年のときは北海道、3、4年が埼玉の和光市、5、6年が横須賀でした。いつも転校生でしたので、友達に輪に溶け込むかを子供心ながら意識

していました。仲良くなるにつれて「せっつかくなら活躍したい」といった目立ちたがり屋な面も持っていましたね。

小学校の同級生で塾に通っている友人がいたので、私も塾に通うようになりました。それがきっかけで、中学受験をすることになります。「次の転勤先は東京かもしれない」という親の予想もあって、新宿区大久保にある海城中学校を受験しました。通学に片道2時間半くらいかかりましたね。サッカー部に所属し、朝練があるので、バスでは最寄り駅の始発電車に間に合わなかったため、毎朝父が車で駅まで送ってくれました。

ある朝、母が泣きながら「あなたは転校しないといけないかもしれない」と言いました。次の転勤先が北海道になったというのでした。「今の学校から転校したくない。1人で残りたい」と相談すると、両親は私の気持ちを汲んで、当時、高田馬場にあった日本館という下宿屋を探してくれました。四畳半の部屋が20部屋くらいあり、住人

のほとんどが早稲田大学生で、そこに中学2年生の私が入寮しました。女将さんがいて、娘さんと息子さんがいて、朝と夜に賄いが出る生活です。お風呂はないので、付近の銭湯へ大学生と通いました。

山口 高校卒業まで下宿生活だったのですか。

藤野 高校1年になると、親が転勤で東京に戻ってきたので、一緒に暮らしました。その後、また親の転勤で、高校2、3年は、日吉にある学生ハイツに入り、そこから大久保まで通学していました。毎日、日吉で慶應義塾大学を見ていたので、慶應義塾大学に入りたい、と思い始めました。

#### カナダへの留学と就職

山口 慶應義塾大学ではどのように過ごされましたか。

藤野 夏はテニス、冬はスキーをする女子大との合同のサークルに入り、アルバイトをする大学生生活でした。当時から金融に興味を持っていましたので、経

経済学部に行きたかったのですが、数学と物理が得意だったので理工学部に入りました。三田キャンパスに憧れていましたが、理工学部は日吉キャンパスの奥のほうにあつて、ほとんど男子校のようなところでしたね。大学3年、4年になると、機械学科の男子仲間と研究室で、燃焼工学や流体力学の実験や研究のために、鉄板を加工したり、装置作りなどをしたりしていました。

大学3年が終わりに近づいたとき、海外に留学していた知人の話を聞いて、自分も留学してみたいと考えました。親に相談して、1年間休学して、カナダのバンクーバーの大学内にある語学コースに行くことに決めます。

カナダに行つて、私は人生の転機を迎えました。毎日が輝いていましたね。バンクーバーには、いろいろな国の人たちが来ていて、当時留学生の大半は女性でした。しかも、私のように親のすねをかじりながら来ている学生とは異なり、一度、社会人になって、自分でお金を貯め

て留学した人ばかりです。皆がフリーストネームで呼び合い、性別も国籍も関係ない、そうしたつながりを経験できたことは、その後の人生に大きく影響したと思います。

**山口** カナダから戻られてからはどうされましたか。

**藤野** 帰国後は、卒業論文の作成や取り残した必修科目の履修に加え、就職活動をしなければなりません。有名大学を出て、留学もして、英語も話せるとなれば、どこでも通じるだろう」と考えていました。しかし、すでに就職氷河期に入つていて、正社員になれない新卒が多い時代です。私も金融機関と商社を中心に30社ほどを受けたのですが、すべて落ちました。最後に何とか受かったのがキャノン販売(現キャノンマーケティングジャパン)というコンピュータの専門商社です。当時、アップルのPCであるマッキントッシュの専門代理店でした。

コンピュータの専門商社  
からソフトバンクへ

**山口** キャノン販売では、どのような仕事をされたのですか。

**藤野** キャノン販売には、1995年に入社して4年半いました。私は営業を希望していましたが、ちょうどWindows95が出たばかりで、ソフトウェアを1発当てれば大儲けできるといった雰囲気があり、「君は理工学部だから営業ではなくSEだよ」と言われました。情報処理技術者系の資格取得のための養成期間として、1年間、勉強の機会を与えられた後、3年半の間、JavaやC++のプログラマーの仕事をしていました。

**山口** キャノン販売を退職された経緯を教えてください。

**藤野** 3年半かけて作ったグループウェアがお蔵入りになり、価値を生み出せていないことに落胆しました。ちょうど、インターネットが注目されてきた頃です。「転職しよう」と思いますが、妻に相談したら、「好きないようにチャレンジすればいいじゃない」と言ってくれたので、思い切つて、1999年にソフト

トバンクに転職しました。

ネット金融の黎明期

**山口** ソフトバンクに入社して、どのような仕事をされたのですか。

**藤野** 私の採用の最終面接相手が北尾吉孝さん(現SBIホールディングス代表取締役会長兼社長)で、ちょうど北尾さんがインターネット金融事業に舵を切る頃でした。北尾さんから、海外新興企業とのジョイントベンチャー金融事業の選択肢がいくつか示されました。証券に興味があつた私は、イー・トレード証券(現SBI証券)を希望しました。配属されたイー・トレードは、神保町にある当時20人くらいの会社でした。

**山口** 後のSBI証券ですね。

**藤野** そうです。当時はまだ、ネット接続に向けた準備を進めている時期でした。ネットで株を売買できる時代に突入する寸前です。ネット金融の黎明期に関わることができました。



●ネット金融黎明期の実情に興味津々の山口氏

オンライン取引ローンチまで残り3カ月のタイミングで入ったので、最初からかなり大変でした。顧客側の取引画面（フロントのシステム）は、米国のイー・トレードが作っていました。日本には、勘定系（バックのシステム）があり、その間をゲートウェイでつなぐプロジェクトでした。当初は、米国のウェブから入ったオーダーを、日本では全部一度プリンターで出力し、それをバックの端末に人手で入力するなどしばらくは人海戦術で対応していました。

ところが、米国で作っているフロントのシステムには、日本側からの変更依頼がうまく反映されませんでした。そのため、初めの数カ月は、お客様からの問合せの嵐です。当時、イー・トレードのシステムは20カ国で同時展開されていたので、米国に

いるグローバルチームもてんでこ舞いでした。日本は、そのうちの一つにしかすぎませんから、何を言っても反応が悪いわけです。そこで、「誰かを米国に送らなければいけない」となり、その時、留学経験がある私は、迷わず手を挙げたのです。米国のパロアルトにあるイー・トレード本社に行きました。米国側からすると、日本からトレーニングを受けに来ている20代後半の若者という位置づけです。しかし、日本の現場では、毎日、問題が起きていました。例えば、毎朝のバッチ処理で、最新データを米国のシステムに反映させていましたが、こ

れがエラーで止まることもあるわけです。日本から私への電話が途切れず、米国にいなから昼も夜もないような感じでした。山口 ネット金融黎明期の騒然とした空気を感じますね。藤野 その後約2年弱を経て帰国すると、ヘッドハンティングの連絡がありました。「NASDAQが日本でマーケットを立ち上げるが、興味があるか」と聞かれ、米国で実感した新興企業向け株式市場創出への挑戦にダイナミックな魅力を感じ、イー・トレードを退職して、ナスダック・ジャパンに転職しました。赤坂のアークヒルズの本社に行くとき、半分以上は外国人でした。当時の構想としては、インドで作った取引システムを日本の売買ルールに合わせて提供するというものです。日本の証券各社から、システムをつなぐための要望を聞きながら、赤坂本社の外国人のエグゼクティブに説明するという仕事をしていました。

しかし、次第に雲行きがあまりしくなり、結局、撤退する方針が決まり、ある日30人いたシステム部のうち、私ともう1人以外の28人が解雇になりました。私は、半年ほどの残務処理をした後、仲間の1人が転職していたシンプレクス・テクノロジ（現シンプレクス）に就職しました。2002年頃のことです。

### グッドウェイを起業

山口 シンプレクスでは、どのような仕事を担当されたのですか。



●コロナ禍の経営危機を乗り越え、山梨県の地域経済エコシステム構築に取り組む藤野氏

藤野 できま  
か。できたのです  
すぐには収益化  
できなかったの  
山口 それは  
すぐに収益化  
できたのです

大きく変化しました。  
山口 グッドウエイを立ち上げたのはその頃ですか。  
藤野 私は「40歳前には起業したい」、父に付けてもらった意志「宇宙の志」という名前に恥じぬように、「自分で何かをゼロイチで挑戦したい」と考えていました。2006年には、グッドウエイを設立し、登記していません。社名には「迷ったときでも、常に世の中に対して正しい道を選び続けたい」という思いを込めました。  
登記後4年間は、シンプレクスの社員として働きながら、新事業を模索していました。休み

を使って訪れた米国の金融ITの展示会で、金融ITソリューションの情報サイトである「Bobsuide」というサービスに出会います。同様のサービスを日本で立ち上げたいと考え、2010年にシンプレクスを卒業し、起業しました。箱崎にあった四畳半にユニットバスが付いた一室(SOHO)を事務所にして、まずはウェブサイトから作り始めました。  
山口 一人でウェブサイト作りですか。  
藤野 今のグッドウエイのメディア事業の原形です。金融機関とIT企業のプレスリリースなどをまとりに、自分が整理したい情報をニュースやレポートの形でウェブサイトに載せていました。  
山口 それはすぐに収益化できたのです

せんでしたね。初めてお金になったのは、日本のFXマーケットが世界でも突出して伸びていったことに海外のITベンダーが関心を示していたので、日本の有力なFX事業者のエグゼクティブを紹介する、という仕事でした。一人をつないで打合せをセツトすると20万円ほどになりました。  
山口 事業の方針が固まってくるのはいつ頃ですか。  
藤野 2010年から2015年までの約5年間でやってきたことがグッドウエイの事業の原型になっています。この間に知り合った仲間を採用して、メディア事業のほかに、金融ITに関わるイベントやプロモーションの支援などを行いました。2010年から2015年までの間は、役員報酬はほとんどゼロで、自分の資産を減らしながら、何とか仲間への給料を払っていた時期でした。2015年には、3人いる子供の一番上が大学入学を迎えましたが、私個人も会社も資金が枯渇してしまっ、教育ローンや会社の運転資金を日本政策金融公庫か

ら借りました。  
山口 独立起業して最初の数年の苦しさは、私も経験しています。2015年から、フェーズは変わりますか。  
藤野 リッキーマーケットソリューション社長の富田秀夫さんがトムソン・ロイター・マーケッツの日本法人社長に転身することに伴い、彼が担っていたGMS(グローバル・マーケット・ソリューションズ)やAML(アンチ・マネー・ローンダリング)カンファレンスといったイベントについて、親会社のリッキービジネスソリューションから「グッドウエイにすべて任せたい」との話がありました。グッドウエイが2015年に取り組んだ「GMS2015」は、2日間にわたり、60のセッションを提供するといったイベントで、FinTechが注目を集めた時期とちょうど重なって、盛大なものになりました。  
すると、日本ユニシス(現BIPROGY)が「すごいイベントだが、どこが運営しているのか」と、グッドウエイを訪ねて来てくれました。それを契機に、

日本ユニシスによる Fintech のラボの運営パートナーとしての契約を結びました。Fintech 協会の事務局運営も担うようになり、金融機関向けの研修案件やコンサル案件を含めて、2015年から2020年までは、グッドウェイの売上は好調で、私としても充実した期間でした。

この時期に、IT企業や金融機関向けに、シリコンバレー、シンガポール、深圳、イスラエル、エストニア、ルクセンブルク、ドイツ、英国、アイルランドなどのスタートアップ投資が盛んな地域へのツアーを組む仕事なども行いました。私が自分で行きたいところを選定し、皆さんと一緒に歩いて行く、といったイメージです。

**山口** 私が藤野さんと出会ったのが、2020年の初めだったと思います。

**藤野** 金融庁長官だった遠藤俊英さん（現ソニーフィナンシャルグループ代表執行役社長CEO）と省蔵さんが登壇した講演会でお会いしたのが初めてでしたね。省蔵さんには、その後

2024年まで、当社のアドバイザリーボードにも参画していただきました。

### 山梨の地域経済エコシステム

**山口** 藤野さんと知り合った直後にコロナ危機が来しました。私の会社も、当時、ただでさえ少なかつた仕事がほとんどなくなりました。

**藤野** コロナ危機によって、グッドウェイの事業活動もリモート中心となり、大きな制約を受けました。その時期に、私は山梨に拠点を移して、地域経済エコシステムの実践に舵を切り、東京に残した社員にほとんどの事業を任せる形にしました。社員も不安だったと思います。それでも残ってくれた社員には、感謝しかありません。

**山口** 山梨に関わるようになった背景を教えてください。

**藤野** きっかけは財務省関東財務局の甲府財務事務所が行っていたサロンに出席するようになったことからです。2019年頃から月に1回、山梨に通う

ようになり、移住者、学生、地域で何かを始めようとしている人たちと出会いました。山梨は経済規模も人口も小さい分、地域課題が非常にクリアに見えます。そのうえで、自然も人も豊かです。その魅力に引き込まれていきました。また、山梨には母の実家があり、小さい頃から住む場所を転々としてきた私にとっては故郷のような場所でもあります。コロナ禍でリモートワークが前提になると、「地域にこそ社会課題の縮図がある」と感じ、山梨と東京の2拠点居住を決断しました。

**山口** 山梨での最初の活動はどのようなものでしたか。

**藤野** SNSで山梨の地域活性化に関心のある人に声をかけてみたところ、20人ほどが集まりました。誰に頼まれたわけでもない、完全に草の根の集まりです。月に1回集まって、課題を話すことを1年ほど続けたタイミングで、「山梨県活性化フォーラム」を開催することに決めました。第1回は、2020年初頭に開催しました。このフォーラムをきっかけにネットワーク

が一気に広がりました。100人規模のつながりが生まれ、何かが動き始めた感触を得ることができました。

**山口** 藤野さんは、現在、山梨中央銀行の地域DX実践アドバイザーもされていますが、就任の経緯を教えてください。

**藤野** 第2回の山梨県活性化フォーラムから、山梨中央銀行と連携するようになりました。私は山梨活性化を目指す学生団体の支援を行っていたのですが、山梨中央銀行が自らのIPパス動画を作成する際、普通なら大手広告代理店に発注するところを、山梨でも活動する学生団体に企画から制作まですべて任せてくれました。この経験を通じて、「地域の中にすでに力があり、若者の視点や価値観が大切だ」という認識が、山梨中央銀行にも広がりました。山梨中央銀行が事業計画にDXを織り込もうとする中で、2022年に外部アドバイザーとして声をかけていただきました。**山口** 山梨での取組みを、グッドウェイではどのように位置づけているのですか。



●ネット金融黎明期から金融業界の様々な変化に向き合ってきた藤野氏と、金融ITの可能性について熱い対談が行われた

**藤野** 収益だけをみれば、大きなビジネスではありません。私は、地域経済を「ジャズセッション」として捉えています。誰かが指揮するのではなく、テーマごとに興味のある人が集まり、即興的に価値を生み出す。そこには、収益につながるセッションもあれば、直接お金にならなくても地域に必要なセッションもあります。その両方を循環させていく。それを、私は「地域経済エコシステム」とよんでいます。

「金融×IT」の未来を創る

**山口** グッドウエイには、金融データ活用推進協会(FDUA)の事務局とともに、私が理事長を務める金融IT協会(FIITA)の事務局も受託していただいています。ここ1、2年で、Trust株式会社(AIデータ活用、ITコンサルティンタ活用、ITコンサルティン会社)、株式会社セミナーインフォ(金融業界向けセミナー会社)とも

提携され、新たな展開を迎えているように感じます。  
**藤野** 4人だった組織は現在約20人になりました。金融ITメデア事

業、イベントおよびプロモーション支援事業の拡充とともに、金融IT検定のテキスト出版やeラーニング講座の提供といった人材育成事業に加え、新たに金融業界・AI/DX領域に特化した人材紹介事業も始めました。

グッドウエイでは、引き続き、金融とITを融合させることで、新しい産業の創造と既存ビジネスの成長を支援していくために、人・企業・地域をつなぐプラットフォームを築いていきたいです。しかし、一社単独では、できることが限られます。会社の枠を超えた仲間と一緒に価値創造をしていくことが重要です。人生50年を2セットやる時代になりました。私は54歳になりましたので、2セット目の人生の4歳児です。ここから本番だと思っています。  
**山口** そうだとすると、私もまだ10代に入ったばかりです。これからも、同志として、金融×ITの未来を創ってあげたいと思います。本日はありがとうございました。

プロフィール  
(ゲスト)

●1995年慶應義塾大学理工学部卒業後、キヤノン販売現キヤノンマーケティングジャパン)でシステム開発に従事。ソフトバンクでSBI証券の立上げで米シリコンバレーに駐在。ナスダック・ジャパンの立上げを経て、シンプレクスでは金融機関向けセールスマーケティングを担当。2010年にグッドウエイを創業し、金融IT業界メディアの運営、イベントの企画運営、企業向け研修サービス等を提供。現在、山梨をメインに東京と2拠点居住をしながら地域経済エコシステムの実践に取り組んでいる。22年1月より山梨中央銀行 地域DX実践アドバイザー、24年9月より特定非営利活動法人金融IT協会 事務局長等に就任。25年4月より山梨大学工学部客員教授を務める。

(聞き手)

●1987年日本銀行入行後、金融機関の調査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、2018年株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。特定非営利活動法人金融IT協会理事長。(一社)ちいきん会理事。近著に『頭がいだけの銀行員はもういらぬ』対話型人材開発のチャレンジ』(共編著、経済法令研究会)がある。