

太陽グラントソントン エグゼクティブ・ニュース

テーマ：金融機関に寄り添ったベンチャー企業の成長過程

執筆者：SocioFuture 株式会社代表取締役会長 CEO 中野裕氏

要旨（以下の要旨は2分50秒でお読み頂けます。）

ATMは通常、銀行預金の引き出しや為替送金などで多く利用されますが、ATMを基盤とする様々な取り組みが行われているのは意外に知られていないようです。

今月号では、ATM事業から出発しベンチャー企業として成長する中で果たして来たデジタル化のもたらすサービスについて、Socio Future 代表取締役会長 CEO 中野 裕氏に解説して頂きます。

当社（Socio Future）は1999年に日本NCRからATM事業を分社化した日本ATMが前身だ。日本ATMは、1999年システム障害時のATM取扱い時の苦情や問合せを集中するATM監視業務アウトソーシング（外注）を開発した。現在、国内ATM約18万台中、6割に当たる約11万台を当グループが監視している。

当時の銀行は独自のシステムを構築し仕様の統一性はなかった。また、ATMのベンダ（メーカー）も複数あり、ベンダ毎に独自のソフトウェアがあったので、ATMに新しい機能を加えようとする場合、取引先ベンダに委託せざるを得なかった。日本ATMは、2004年にどのベンダのATMでも稼働するプログラムを開発し、「ベンダ・ロッキング」を解消した。

こうした中、ATMを通じて、様々な分野に進出するようになった。先ず、2013年には同一地域の金融機関ATMとゆうちょ銀行ATMの共同現金装填を実現した。更に、行政分野にも進出を始めた。自治体のシステムも個別的で共同化されていない。これに対し、税金滞納への資産調査における銀行への照会、回答で、自治体と銀行間の名寄せを共通化し、2018年に自治体DX（デジタル化による自治体の業務革新）につなげる預貯金照会システム（DAIS<Deposit Account Inquiry System>）を開始した。

行政機関との関係では、国が掲げる「デジタル田園都市構想」（デジ田くでじでんく）のモデル事業である群馬県前橋市や長崎県大村市のプロジェクトに参画している。これは、マイナンバーカードの情報をスマートフォンに内蔵し、スマホをかざすだけで行政手続きや医療機関受診が可能となるものだ。これを可能とするのが、日本通信社と当社が合弁会社として2018年に設立したmyFinTechによる、国内唯一の個人認証プラットフォームサービスである。

一方、海外への事業展開としてバンコクのコールセンター「ATMJ タイランド」がある。同社は、少子化で日本での人材確保が難しいことへの解決策として2022年に開設したものである。金融分野では、相続事務サービスを展望している。相続時に、相続人を戸籍謄本から特定し複数の銀行から資産の分配・払い出しを行なうには相当な労力が必要だ。こうした業務を共通システムで事務処理するサービスに昨年（2023年）から本格的に取り組んでいる。

2022年1月には、日本ATMからSocio Future（社会的インフラ+未来に向けて）へと社名を変更した。お客様に寄り添った「ハイタッチなオペレーションでもっと優しい社会に」を実現していきたい。

「太陽グラントソントン エグゼクティブ・ニュース」バックナンバーはこちら⇒<http://www.grantthornton.jp/library/newsletter/>
本ニュースレターに関するご意見・ご要望をお待ちしております。Tel: 03-6438-9395 e-mail: mc@jp.gt.com
太陽グラントソントン マーケティングコミュニケーションズ 宛

Grant Thornton Japan is a member firm within Grant Thornton International Ltd ('Grant Thornton International').
Grant Thornton International and the member firms are not a worldwide partnership. Services are delivered by the member firms independently. © Grant Thornton Japan. All right reserved.

テーマ：金融機関に寄り添ったベンチャー企業の成長過程

SocioFuture 株式会社代表取締役会長 CEO 中野裕

1997年、私（筆者）は住友銀行、富士銀行に対する「ATM監視運用共同化」提案をベースにビジネスプランを勤務先の日本NCRに提出し、1998年に米国NCRの承認を得て、1999年1月、日本ATM（株）を設立しました。更に2022年には、従来の金融業務に加え、行政業務、健康業務への進出を本格化するため、SocioFuture（株）（社会的インフラ+未来に向けて）に社名を変更しています。

日本ATM社は、金融機関（特に銀行）のバブル崩壊への対応で起業したのですが、それ以降もバブル崩壊→地域過疎化→超低金利・マイナス金利→コロナの流行と金融機関の環境変化に応じて、事例の無いビジネスモデルをご提供し、コスト削減に貢献してきたと自負しています。

以下、これまでの当社の歩みに沿ってベンチャー企業の成長過程をご紹介します。

サービスプログラム紹介

1. ATM監視アウトソーシング（OS<外注>）：1999年

当社の「祖業」のサービスプログラムです。1997年、銀行はバブル崩壊を受けた不良債権処理を迫られていた上に、アジア通貨危機が重なり、非常に厳しい収益環境にあったため、コスト削減が急務でした。一方、預金獲得競争のためのリテール強化の流れは続き、銀行は店舗外ATMの増設、ATMの24時間・365日稼働化等を推進しており、コストは上昇傾向でした。また金融当局は、銀行業務を銀行自ら実施するよう求め、例えば、勘定系端末操作も銀行員又は、銀行子会社社員にのみ操作を可能とさせることにより、「現金取引は窓口業務に精通した銀行員が責任をもって対応すべき」との考え方でした。その結果、銀行業務をアウトソース（OS<外注>）、又は他行と共同化するという発想はありませんでした。

私自身は、日本NCRで1994年より住友銀行、富士銀行、さくら銀行等、都市銀行の担当責任者に任命されました。その時の最も重要な仕事が、当時既に決定されていた住友銀行勘定系システムのNCRからNECへの移行サポートであり、これは1996年に完了しました。その後、住友銀行の事務部門責任者から、「もっとコスト削減したい」とのご要請があり、その時提案した1つが、「ATM監視業務アウトソーシング（OS）」でした。

「ATM監視業務」は、他の業務と同様、銀行が個々にシステムを購入し、業務を運営していました。その結果、システム障害等発生時には、苦情、問合せが監視センターに集中し、センターでは対応出来ず、更に苦情が倍加します。銀行が個々に業務運営するためコストも高く、オペレータとして教育されていない銀行員及び学生アルバイトが対応するので品質も低い状態でした。

その課題を解決する「ATM監視業務OS」を住友銀行と共同で受ける金融機関を募りましたが、唯一ご賛同頂いたのが富士銀行であり、その結果、住友銀行の出資等により日本ATMが誕生しました。

当時の日本NCRの強みは、1980年代より住友銀行、三菱銀行等にATM監視システムを提供していたこととOMRON、東芝、OKIにATMを製造委託し、ATMアプリケーション（=ATM内蔵の各種プログラム。以降「ATMアプリ」）を開発していたことです。

ただ、ATM 監視業務のノウハウが無く、これに対しては住友銀行より中心的メンバーに転籍頂きました。更には、対応品質を上げるため、コールセンター企業にオペレータ教育をして頂きました。

その結果、1999年住友銀行、2000年富士銀行、2001年アイワイバンク（現セブン銀行）、2002年福岡・百五銀行、その後、東京三菱、ゆうちょ銀行、イオン銀行など受託先が拡大し、今では国内ATMの59%・約11万台のATMの監視・運用等の業務を当社が担っています（資料1. センター拠点一覧ご参照）。

資料1. センター拠点一覧

SocioFuture
Advanced Technology
& Management Japan

●日本全国21拠点 39センター、海外2拠点 2センターにおけるマルチバンク運営・BCP体制を構築

SocioFutureグループ監視 約 107,900 台

国内ATM総台数 約 181,400 台

SocioFutureグループシェア = 59%

2023年12月時点 (SocioFuture調べ)

HOC : High touch Operations Center (ハイタッチオペレーションセンター)
CSC : Customer Support Center (カスタマーサポートセンター)

北陸・関西エリア

- ・富山地域共同HOC (2013年)
- ・千里事業所 (2002年)
- ・千里地域共同HOC※1 (2003年)
- ・大阪事業所 (2014年)
- ・淀屋橋HOC (2016年)
- ・江戸堀HOC (2020年)
- ・瓦町HOC (2023年)

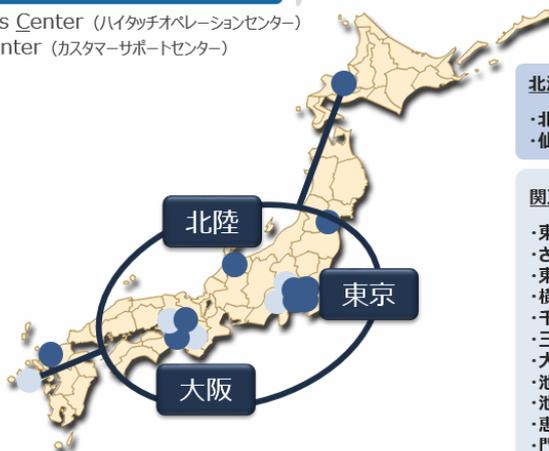
九州エリア

- ・福岡地域共同HOC (2004年)
- ・佐世保HOC (2011年)

海外エリア

- ・バンコクCSC※2 (2022年)
- ・バンコクHOC※3 (2022年)

※1 : 千里事業所内に設置
※2 : ATM(THAILAND)CO.,LTD. の運用拠点
※3 : BPO Bangkok Co.,Ltd.の運用拠点



北海道・東北エリア

- ・北海道HOC (2009年)
- ・仙台地域共同HOC (2006年)

関東エリア

- ・東京事業所 (1999年)
- ・さいたまHOC (2003年)
- ・東京地域共同HOC (2009年)
- ・横浜事業所 (2014年)
- ・千葉HOC (2015年)
- ・三軒茶屋HOC (2017年)
- ・大崎HOC (2018年)
- ・池袋HOC (2020年)
- ・池尻HOC (2022年)
- ・恵比寿HOC (2023年)
- ・門前仲町HOC (2023年)

2. マルチベンダ（メーカー）ATM システム：2004年

従来、ATM アプリは、ATM を納めている ATM 製造ベンダが開発するのが一般的でした。これは、ATM 製造ベンダが、ATM の紙幣引出し、通帳記帳等のモジュール（部品機能）をコントロールするファームウェア（機械操作プログラム）を独自に開発するため、それと連携する ATM アプリも ATM 製造ベンダが開発するのが安心という考えです。この状態では、銀行は一度ベンダを決定すると他ベンダより新機能低価格 ATM が発売されても、ATM アプリ開発を「一から」必要となり、ベンダ変更が出来なくなります。その結果、ベンダ競争が働かず、コストが上昇します。いわゆる「ベンダ・ロッキング」と呼ばれる現象です。

この「常識」に挑戦しました。ATM モジュールをコントロールするファームウェアと ATM アプリとの間に当社が開発したミドルウェア（中間プログラム）を挟むことで、ベンダが提供するファームウェアの固有性を吸収・解消し、ATM アプリがどのベンダ ATM でも稼働出来るようにしました。

当社がこれを実現出来たのは、前述したように、NCR 時代から、複数のベンダに ATM を製造委託し、ATM アプリを開発していたからです。また、当社が ATM を提供していた住友銀行、三菱銀行がそれぞれ合併し、ファイナンスグループを形成

することになり、ATMを保有するグループ企業が増え、当社に「マルチベンダ ATM システム」開発要請があったことも要因です。

結果、複数ベンダから ATM を選択出来るだけでなく、1 台の ATM で複数行のサービスを提供することが可能になります。例えば、イオン銀行の ATM で三越伊勢丹のエムアイカードのサービス（保有ポイント残高の照会、ポイント買い物券の発行など）が提供されたことがあります。因みに日本以外の国の ATM は、ミドルウェアの共通仕様があるので、ATM 製造ベンダと ATM アプリ開発ベンダは分離しています。

3. デジタルサイネージ（パネル）：2004 年

現在では、銀行店舗に設置されたデジタルサイネージで金利情報や資産形成商品の広告を見ることが当たり前になっていますが、この最初の事例が当社の開発した商品「@ガイダンス」です。2004 年にりそな銀行から用命を受けシステムを開発し、当社がサイネージを所有、管理します。当初は、ATM、店舗混雑時の対策及び政省令で義務付けられた国債関係情報のポスター掲示等を合理化するツールとして着想されましたが、ニュース放映、金融商品の紹介、地域イベントの広報など銀行の情報提供ニーズの拡大を受け、当社がオリジナルのコンテンツを製作した上で番組編成し、全店または特定店向けに必要な情報を配信・放映するソリューションとして定着しています。

また、これの応用形として、ATM の正面や側面に設置した小型のデジタルサイネージで振り込め詐欺に対する注意喚起メッセージや地震など緊急時における避難誘導メッセージを流すなど、新たな情報提供ニーズにも応えています。

すでに実施されていますが、デジタルサイネージに AI カメラを設置して、振り込め犯罪等を検知し、未然に防止する施策も警察庁、県警の協力を得て実施しています。

現在では、全国に 28 金融機関、9,900 サイネージが設置され、更に近年増加しております。

4. 人材派遣（株式会社アル）事業：2005 年

ATM 監視 OS 開始当初は、オペレータを採用する経験も無く、提携している派遣会社からオペレータを採用していました。しかし、事業が拡大し、地方の採用も増えると、報酬改定、転勤、教育等が必要となり、派遣会社では運用が難しく、子会社として派遣会社を設立しました。

その目的は、当社の事業用だけではなく、金融人材が不足する金融機関に対する人材提供、金融機関の職員に対する研修、オペレータ研修等もあります。

将来的には、金融機関の共同店舗の窓口オペレータ及び専門スタッフの BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング<業務一括外注>）業務実施（後述「5. スモールブランチソリューション」ご参照）も視野に入れていました。

その結果、当業務は順調に拡大し、2008 年、正社員の新卒採用及び社員教育も加え、日本 ATM ヒューマンリソース（株）に社名変更しました。しかし、派遣法の変更により、正社員化が促進されたため、派遣人材の採用及び教育事業を本体に取り込むことにより 2022 年に上記ヒューマンリソースは解散しました。

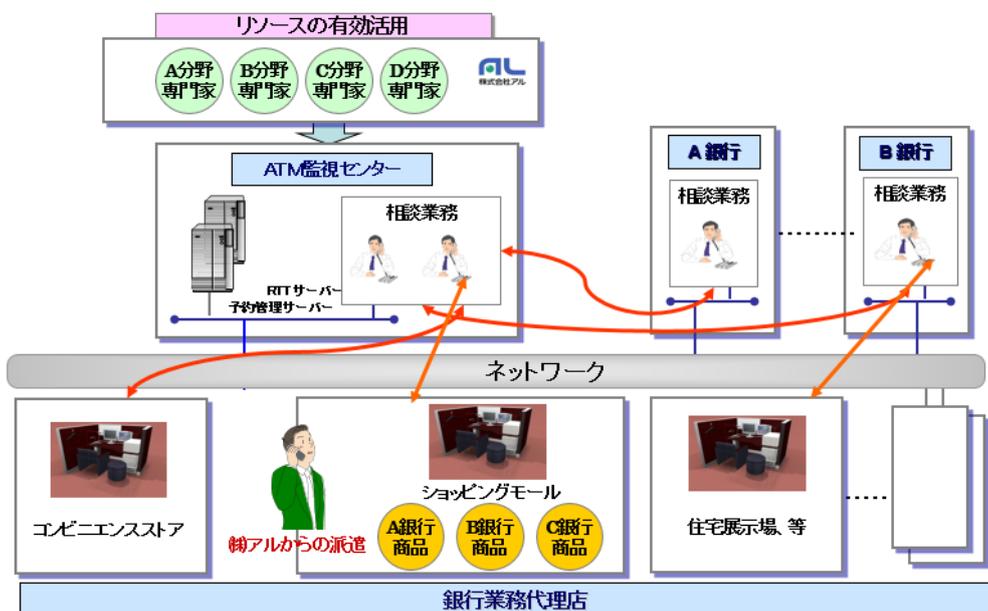
5. スモールブランチソリューション（小型共同店舗運営）：2006 年

金融機関は、リテール部門強化のため、小型店舗の展開を拡大したいが、拠点及び運用コストが見合わないという問題がありました。その拠点及び運用コスト削減のため、当社がショッピングモール、住宅展示場、コンビニ等、集客力のある場所に共同小型店舗を設立し、更に窓口オペレータ、住宅ローン等の専門スタッフも当社より人

材提供するモデルを提案しました。ATM 監視業務 OS 及び金融人材の派遣、店舗外 ATM 等小規模な建築の実績が生かせると思いました。

その結果、店舗の設計施工は、複数の金融機関（11 金融機関 15 支店）の実績は出来ましたが、店舗増設、改築のニーズが減少し、撤退しました。また、小型店舗の窓口共同化は、金融代理業務の資格獲得コストが高く、金融機関から参加意思も少なく、実現出来ませんでした（資料2：スモールブランチソリューションご参照）。ただ、これは後に「11.地域型共同窓口」につながることになりました。

資料2.スモールブランチソリューション ※2005年VOA資料より 



この文書の著作権は日本ATM(株)に帰属します。

6. 日本 ATM ビジネスサービス (ABS) 設立 (ゆうちょ銀行との JV<合併事業>) 警備連携業務 : 2013 年

すでに多くの金融機関の ATM 監視業務は、当社が共同化しましたが、ATM 現場で発生する現金装填、障害対応業務は、金融機関が個別に契約、管理運用を実施していました。その結果、高コストになり、管理が徹底されない警備会社（全国に約 300 社）も多く、現金事故等も発生していました。

この課題を同一地域の ATM の現金装填及び障害対応業務の共同化により解決を目指しました。特にコスト高になるのは、ATM 設置密度の低い地方であり、現金補充などの効率化のためには、全国津々浦々にあるゆうちょ銀行との共同化が最適です。

2013 年より ABS によるゆうちょ銀行 ATM の監視業務、現金装填業務が始まり、警備会社の業務分担調整、装填計画のシステム化による効率化を可能としました。またその仕組みを使い、同一地域の金融機関の ATM とゆうちょ銀行 ATM との共同装填化を複数の地域で実現しています。労働力が減少している警備会社にとっても価値のあるモデルです。

7. 海外（中国）ATMOS（ATMアウトソース）：2015年

2010年代の中国の金融機関は、リテール業務を強化しており、ATMの機能拡張（入出金機能、金融取引以外のサービス実施）を求め、日本製ATMを採用していました。しかし、ATM監視業務の経験がなく、顧客サービスのためのATM監視業務の必要性を認識し、当社にコンタクトがありました。

当社は、日本のキャッシュレス化によるATM市場の縮小、また規制があり実施が難しい、ATMによる新サービス提供、更には、ATMアプリのクラウド化（サービスのインターネット利用）による、ホワイトラベル（サービスの共同利用）ATM事業の実現のためにも、積極的に対応しました。

2017年、民間金融機関最大手の中国民生銀行と業務提携契約まで締結したが、最終的にはシステム開発成果物の帰属問題、JVコスト負担で2017年交渉決裂して断念しました。

8. 首都圏型共同窓口：2015年

東京に支店が無い地方銀行の東京在住顧客は、通帳記帳、住所変更、相続業務手続等窓口業務が出来ないという不満があり、その結果地方銀行の口座が都市銀行、首都圏地銀等に流出していました。それに対応するため、利便性の良い場所に複数の地方銀行の共同東京支店を開設し、ローコストで共同運営する仕組みを提案しました。

当社のATM監視業務OSによる勘定系端末操作の実績、スモールブランチソリューションの共同店舗構築ノウハウが活きるソリューションです。

その結果、2015年、ファミリーマート（東京駅店）及び2017年、新宿郵便局内で営業開始し、最終的には、31金融機関に参加頂きました。しかし、業務対象としていた相続業務の共同化が実現出来ず、2021年撤退しました。ただ、これも後に「14.相続業務の共同化」につながるようになりました。

9. 検診サービス受診勧奨：2017年／遠隔特定保健指導：2020年

自治体及び協会けんぽに所属する受診者の検（健）診受診率及び受診後の特定保健（生活習慣病の発症リスクが高い方への指導）指導率が特にコロナ禍により低迷しました。検診受診率及び特定保健指導率と医療費が負の相関関係にあり、受診率、指導率の向上は、自治体として急務な課題でした。

その対応として、健診機関と連動した予約システムの開発、運用及び前年度未受診者及び悪い受診結果等、特定の方への積極的勧奨を当社が実施。更に対面でなく、保健指導を負荷なく受けることが出来るよう、当社スタッフによるスマホ等の遠隔特定保健指導の体制を整備しました。

これも当社の金融機関との信頼関係がベースとなる、自治体との信頼関係及び24時間コールセンターの実績が強みです。現在、北海道地域等を中心に7団体で実績（2023年度）がありますが、今後専門検診機関（北海道たい癌協会等）との協業による、ビジネス推進、更には、オンライン診療に結び付けるモデルを構築したいと考えています。

10. 預貯金等照会デジタル化サービス（DAIS）：2018年

当社が金融機関及び行政機関の双方向けソリューションとして開発したもので、ビジネスモデル特許を取得しています。行政機関が税金の未納者及び生活保護申請者の資産調査を行う場合、従前はペーパーで照会状を銀行に送り、金融機関は調査結果をペーパーで回答していました。当社が行政機関と金融機関の間に入り、電子化された

照会情報を金融機関に送付し、金融機関からの回答情報を行政機関別に名寄せして返送するサービスが DAIS (Deposit Account Inquiry System) です。

DAIS によって双方の作業負担や郵送料等が大幅に削減されました。当然ペーパーでの照会、回答を電子化しており、セキュリティ的にも強化されています。また、自治体の「金融機関への業務委託は、無償である」という慣習の是正に挑戦し、当社が行政機関から徴求した手数料の一部を金融機関に返還しています。金融機関の自治体 DX(デジタル化による自治体の業務革新)に対する支援意欲を高めることが目的です。

直近では、387 行政機関・124 の金融機関で利用されており、更にユーザーは増え続けています。

11. 地域型共同窓口：2020 年

地方銀行は、顧客が減少している地域の店舗を撤退したいが、顧客、自治体よりクレームがでる。一方ユニバーサル（全国共通）サービスを求められている郵便局は、新たな収益源のサービスが必要である。

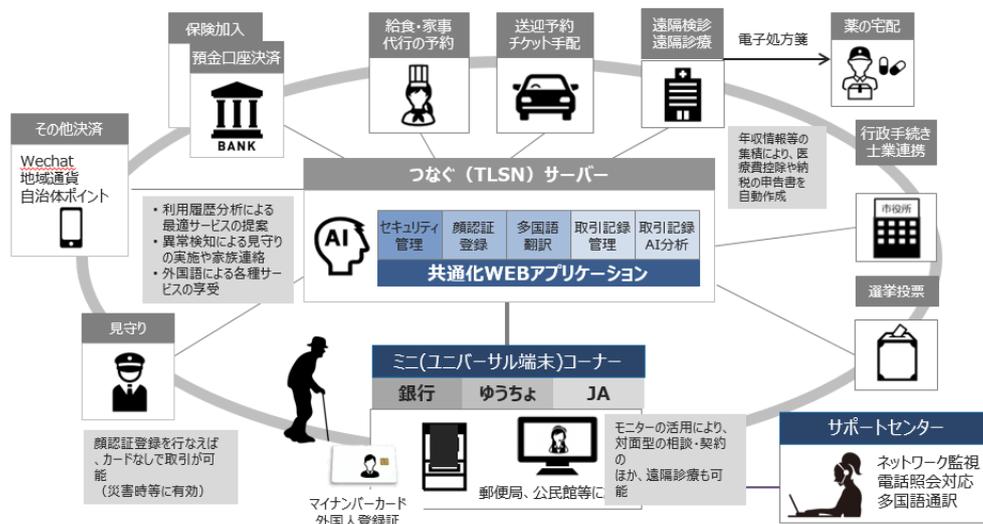
それに対応するため、地方銀行が撤退したい店舗の近隣の郵便局又は信用金庫に、その地方銀行の窓口業務を当社の仕組みを使って代行して頂く。当社の郵便局、ゆうちょ銀行及び地方銀行との信頼関係と当社の ATM 監視 OS による勘定系端末操作の実績が可能としています。

現在、地方銀行 3 行の複数店舗で複数の郵便局（一部信用金庫も含む）で実施しています。将来、銀行の ATM が他業態の業務に対応出来るよう規制緩和がされ、全国にあるゆうちょ銀行 ATM のインフラを活用し、郵便局で、自治体業務受付、マイナンバーカード（MNC）取引、遠隔医療等、が実現出来るインフラを目指したいと思えます（資料 3：総合生活支援ネットワーク構想ご参照）。

資料 3. 総合生活支援ネットワーク構想



- ATM自体の進化またはATMとテレビ相談端末等との新たな構成で生活に必要なサービスを提供
- 人口減少地域の居住者、スマホ利用が難しい人、在留外国人等に対する支援を実現
- 2019年5月、自民党IT戦略特別委員会で本構想を発表し、好意的な評価と支持を獲得



12. 海外センターサービス開始（ATMJ タイランド設立）：2022年

日本では他の業種と同様、人口減少等からコールセンターオペレータの採用が困難になっています。それに対応するため、先ず海外で働きたい日本人を募集し、日本のお客様向けの対応するバンコクセンターで勤務頂くことにしました。同時に、タイに進出している日本の金融機関等のコールセンター業務、BPO業務等、拡大を目指します。

結果、2021年 ATMJ タイランド設立、2022年 BPO バンコク買収、2023年（会社設立が容易な）SocioFuture シンガポール設立、2024年 I-AGREX 買収し、タイの最大規模日本人コールセンター事業会社となりました。SocioFuture シンガポールには、SBIの20%の出資を受入れ、海外人材採用によるSBI（金融持株会社）海外金融事業のBPO（業務一括外注）の検討を開始し、海外ビジネスの拠点と位置付けています。また、タイ、インドネシア、ベトナム等への外国人労働力供給事業（後述「15.外国人労働力供給サービス」）の日本語学校とのコンタクトを開始しています。

13. 対面遠隔デジタル窓口（デジ田くでじでん）：2023年

政府が推進する「デジタル田園都市国家構想」のモデル事業として、群馬県前橋市と長崎県大村市のプロジェクトに参画しています。いずれもマイナンバーカード（MNC）で本人確認済みの情報をスマートフォンに内蔵し、スマートフォンをかざすだけで行政手続き、買い物、医療機関の受診、各種代金決済など生活する上で必要なサービスを楽しむ社会を目指しています。これを可能とするテクノロジーが、「FPoS（FintechPlatformoverSIM）」であり、2018年日本通信（株）と当社がJVとして作った、myFinTech（株）が提供している国内唯一のスマートフォンベースの個人認証プラットフォームサービスです。

前橋市では、当社は公民館に設置したビデオ通話ブース（「対面遠隔デジタル窓口」）で市民の健康相談や食事・運動指導などヘルスケアに関わるサービスを提供しています。現有のコールセンター拠点を有効活用し、ヘルスケアに限らず様々なサービスを提供出来ます。前橋市の“めぶく Pay”には、当社のほか群馬銀行等も参画しています。

大村市では、当社は「しあわせ循環コミュニティ」（助けて欲しい人と助けられる人のマッチング）のシステム、運営を担当（2024年3月）しています。十八親和銀行も発起人として、参加し、地域通貨の運営に参加しています。

将来的には、「対面遠隔デジタル窓口」を人口減少地域の郵便局、駅、農協等に設置し、当社が運営したいと考えています。

14. 相続業務の共同化：2023年

預金者の死亡に伴う相続手続きが増える傾向にありますが、戸籍謄本から相続人を特定し、遺産分割協議を促して預かり資産を分配・払出すという一連の事務には相当な労力と時間が必要です。今の銀行のマンパワーとノウハウでは、各行別に事務処理することが難しくなりつつあります。そこで、当社が複数の銀行から受託した本業務を、共通システムにて事務を行うことで、銀行にメリットを提供するサービスプログラムです。昨年から本格的に取り組んでいるサービスですが、数多くの引き合いを頂いています。

15. 外国人労働力供給サービス（構想中）

労働人口が減っていく中で、国力を維持するとともに地方の活性化のために、インドネシア、ベトナム、タイの日本語学校と提携し、日本での就労を希望する外国人材の募集及び日本の受入れ体制の整備を行っています。

当社の特徴は、前述のデジ田のシステムを利用し、外国人向けの生活、就労支援を自治体、地方銀行ともに提供するスキームです。

自治体は、デジ田の自治体サービス及び空き家情報等の提供。金融機関は、銀行口座開設のサポート及び取引先企業の人材募集状況等の提供。当社は、実績あるデジ田のMNC、パスポートを利用した本人確認による、各種サービスの提供を担当します。地域の労働力不足を補う、外国人就労者を迎えるには、自治体と地方銀行の協力は必須と考えています。

以上、当社が創業から25年間に実現して来たサービスプログラムを紹介しました。経営環境の激変に対応するために乗り越えなければならなかった銀行の課題を、銀行との議論とIT技術の動向を踏まえた未来志向の発想で解決する取り組みを続けてきました。また、地域において銀行が果たすべき役割が大きくなっている中で、地域創生や国力の維持まで視野に入れつつヘルスケアなど新たな事業領域にも挑戦しつつあります。2022年1月、社名を日本ATMからSocioFutureに変更した意図もここにあります。各々のサービスプログラムの先にいるお客様に寄り添った「ハイタッチなオペレーションでもっと優しい社会に」を実現していきたいと考えています。

以上

執筆者紹介

中野 裕(なかの ひろし) 1955年 京都市生まれ
SocioFuture 株式会社 代表取締役会長 CEO

<学歴・職歴>

1980年 上智大学理工学部卒業

1980年 日本NCR株式会社入社

1991年 ニューウェイ・オブ・コンピューティング推進部 課長

1994年 金融システム本部 都市銀行第1担当課長

1999年 日本ATM株式会社入社 取締役 新規ソリューション事業部長

2006年 代表取締役社長

2022年 SocioFuture株式会社 代表取締役社長 (社名変更)

2022年 代表取締役会長 CEO