

Case study

# RBLD活用で自動発注、 運用業務を多様なニーズに最適化

オールニッポン・アセットマネジメント株式会社 トレーディング部様

**本社**  
東京都中央区

**業種**  
投資運用業、投資助言・代理業

**業務内容**

- 地域銀行のための運用ソリューションの提供
- リスク管理の支援
- 高度人財育成

**業務上の課題**  
トレードの質を落とさず、注文の増加と複雑化に少人数で対応可能にすること

**ブルームバーグのソリューション**  
EMSX/FXGO/TSOX における自動発注ツール RBLD の活用

**導入後の成果**

- 数千件にのぼるトレードの約 3 割を自動化
- トレーダーは自動化ができない、複雑なトレードへの注力が可能に
- 運用ワークフローをフロントからバックオフィスまで共有
- 部署横断的に業務フローを再検証し、業務プロセス変革へとつながった

## オールニッポン・アセットマネジメント：トレーディング部様

オールニッポン・アセットマネジメントは多くの地域銀行による出資のもと、2016 年に創業した地域銀行のための独立系運用会社です。「運用ソリューションの提供」「リスク管理の支援」「高度人財育成」が業務の 3 本柱ですが、ここにきて業務範囲は広がりつつあります。

### 現状：インフレ・金利上昇下で増す地域金融機関の運用課題に、柔軟な対応が急務

顧客は当初、株主である地方銀行が中心でしたが、その他の地銀や信用金庫、JA などにも拡大し、ALM（資産・負債の総合管理）や経営陣に対する助言、各種のシミュレーションなど、単なる有価証券運用を超えたさまざまな相談を受けるようになってきました。特にコロナ禍以降の金利上昇を背景として、デリバティブを活用するなど顧客ニーズは多様化しており、それに伴ってトレードの件数増加や複雑化が進んでいます。一方で、各地域銀行とも勘定系やリテールのシステム投資に注力しているため、運用や ALM に十分な人と資本を割くのは難しいのが現状です。

「（日本において）インフレはほぼ 40 年ぶりの出来事で、多くの人間にとって未知の領域だ。今後は既存ポートフォリオの価値を減損させないための運用も重要になる。また、近年は各資産が相関と無相関を繰り返す状況が続いており、機動的な対応を目指して取引の頻度も上がらざるを得ない。そんななかで我々が多種多様なお客様のニーズに迅速かつ正確に応えていくためには、従来の陣容では限界がある。競争力維持のために DX 化は急務である」と、代表取締役社長の永野竜樹氏は語っています。

### 課題：トレードの質を落とさず、注文の増加と複雑化に少人数で対応可能にすること

ブルームバーグの AIM（注文管理システム）導入以前は他社のシステムを使っていましたが、24 時間稼働を含めた運用のグローバル展開とトレーディングの安定性、さらには顧客にさまざまなソリューションを提供できる拡張性を評価し、2023 年までに AIM への切り替えを完了しました。

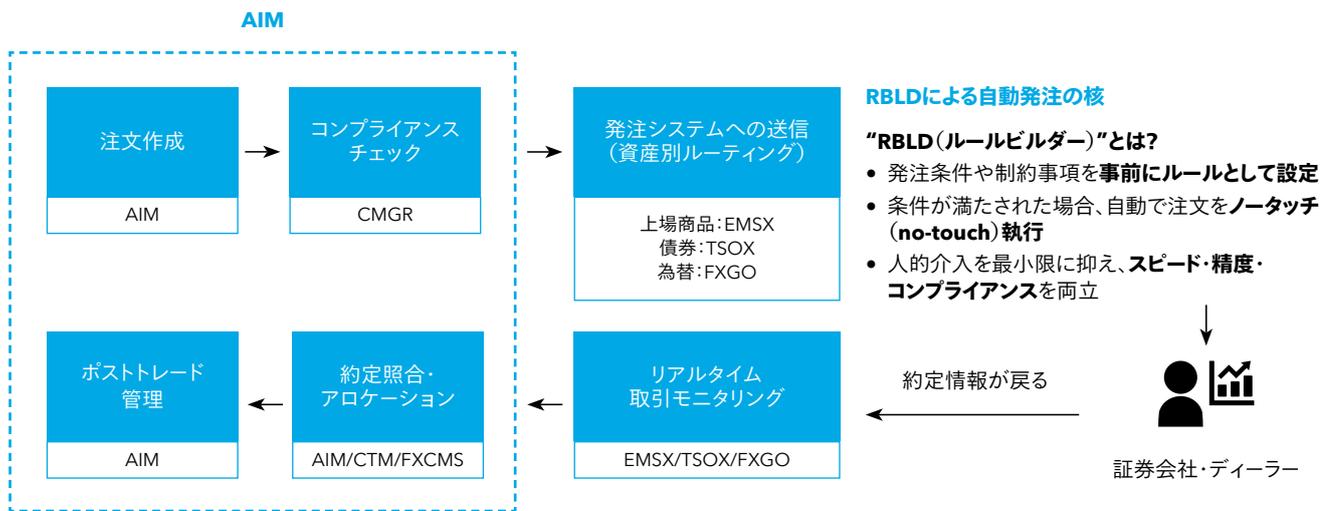
預かり資産残高が増えるとともにトレード件数は増加し、2024 年からはヘッジファンド運用も導入するなど、設定ファンドの多様化に伴い注文内容の複雑化も進んでいます。このような環境の変化に対応しつつ、限られた人員でトレードの正確性を保つことが喫緊の課題となっていました。

## ブルームバーグのソリューション

ブルームバーグの AIM 導入企業では日本初となる先進的な取り組みとして、トレード自動化ソリューション RBLD (ルールビルダー) を導入。先物・為替・債券の自動発注を実現しました。

### 結果:数千件ののぼるトレードの約3割を自動化

数千件ののぼるトレードの約 3 割が自動化され、時間に追われる心理的な負担が軽減するとともに、その分、マニュアル対応を要する複雑なトレードなどに注力できるようになりました。また、自動発注を可能とするため、部署横断的に業務フローを再検証したことで、業務プロセスの変革にもつながりました。



“日本でインフレは約40年ぶりの事態で、未知の領域。  
市場の変化に即応するには、迅速な取引と柔軟な運用体制  
が欠かせない。多様化するニーズに応えるには、DXなくして  
競争力は維持できない”

代表取締役社長 永野 竜樹氏

## ワークフローの質的改善と透明化・共有化

### トレーダーは自動化が難しい複雑なトレードに注力

AIM で作成した先物や債券、為替の取引注文は、EMSX、TSOX および FXGO といったそれぞれの資産の取引機能に流れていきます。誤発注防止のために行う発注前の確認事項がファンドのプロファイル、注文内容に応じて多岐にわたります。それらの確認事項のうち、RBLD で代替可能なものを抽出し、自動発注のルールをデザインしました。RBLD は、各取引機能に流れてきた注文をチェックし、デザインされたルールに適合した注文を自動発注します。RBLD の導入により全トレードの約 3 割が自動化されたことで、時間に追われる精神的ストレスが減ったことはもちろん、モーゲージ証券やインフレリンク債、大口の ETF 注文など自動化が難しい、あるいは取引方法が複雑なトレードに注力したり、新規トレード形態の準備・検証に多くの時間を割けるようになりました。

### イノベーション導入による競争力向上を確信

RBLD の導入に際しては、自動発注の効果やリスク管理についてマネジメント層を説得する必要がありましたが、「実際に導入してみたら競争力が高まることを確信した。イノベーションの重要性を実感をもって理解できた」と、執行役員トレーディング部長の平野貴士氏は語っています。RBLD の情報をブルームバーグのセミナーで入手し、導入を主導したのは IT に詳しいトレーディング部部長代理の岸本利貴氏だったことから、「こうした『IT ボーイ(いわゆる IT に詳しい若手)』をトレーディングの現場に置くことが重要」(平野氏)との認識も社内でも高まりました。

## 業務プロセス変革にも発展

### 自動発注を可能にするために関連部署のプロセスを見直し

RBLD の導入は運用業務の川上から川下まで、広範囲にわたって業務プロセスの変革をもたらしています。一例として、運用部がポートフォリオの概要をつくり、トレーディング部が必要な取引を実行した後、そのデータをファンド管理部に送って、決済および基準価額の算出を行う——というのが従来の運用プロセスでした。RBLD の自動発注によって運用部からの注文が流れていくようになると、これまでトレーディング部で検出していた注文ミスがそのまま執行されるリスクが浮上してきました。このリスクを軽減するため、RBLD のルール以外にもブルームバーグの CMGR (コンプライアンスマネージャー) を使って注文をチェックするといった対策を講じました。

### 横断的なシステム変更管理のプロセスを確立

オールニッポン・アセットマネジメントではこれまで、複数の部署にかかわる横断的なシステム変更管理のプロセスが完全には確立されていませんでした。今回、RBLD の導入を機に運用業務の上流から下流までどのような影響が及ぶのかを精査したことで、「システム変更の際に必要なワークフロー改善や情報共有のあり方が組織全体として明確になった」と、システム部長の金子重治氏は語っています。

“RBLD の導入でワークフローが可視化・共有され、  
属人性が低下。人手のカバーがしやすくなり、  
銘柄拡大にも対応できる体制が整った”

システム部長 金子 重治氏

## 1社システム完結による高い親和性・機動性・安定性

オールニッポン・アセットマネジメントの顧客は、株主である地方銀行からその他の地銀、信用金庫、JAまで大きく広がり、ALM や経営陣に対する助言、各種のシミュレーションなど、単なる有価証券運用を超えたさまざまな相談を受けるようになっていきます。多様化する顧客とそのニーズにこたえるためには、トレーディングが 24 時間稼働すること、止まらないこと（安定性の高さ）、さまざまなソリューションを提供できること（拡張性）が重要であると考え、そのような体制づくりを目指して 2023 年までに AIM の完全導入を決定しました。

オールニッポン・アセットマネジメントが運用の多様化・リスク管理高度化にブルームバークの統合型 OMS を採用（プレスリリース）

AIM 導入によりほぼすべての業務が電子化され、さらに RBLD による自動化によっていっそう効率的に業務を行うことが可能になりました。複数のベンダーを組み合わせると同様のシステムを構成する場合、システム間の相性問題や調整作業が想定されますが、ブルームバークは 1 社でこれらの機能すべてを提供しているため、そのような作業を回避することができました。AIM 導入時点では、自動発注機能が現在のように進化しているとは想像しておらず、RBLD によって期待以上の自動化が実現できたと実感しています。

## 自動化リスク軽減の工夫（半自動発注を経て自動発注へ）

RBLD の導入にあたっては、デザインしたルールに適合しない注文が自動発注されるリスク（自動化リスク）への対応が大きなポイントとなりました。最初はあえて RBLD の設定を調整し、自動発注ではなく、最後にワンクリックしないと発注されない半自動発注の設定を採用しました。その状態でルールに適合するグッドケースの注文と適合しないバッドケースの注文を流してみ、後者についてはきちんと RBLD が弾いているかどうか、条件を一つひとつ変えながらテストしました。「テストにあたってはその都度、ブルームバークの専門サポートデスクにあらかじめ相談し、実施しても OK と検証してもらった。ブルームバークにも多くの時間をかけていただき助かった」と岸本氏は振り返ります。それらのテストや半自動設定で安定して稼働していることを確認した後、自動発注へと移行しました。

## 自動発注の精度向上と対象拡大

### 全トレードの5割の自動化を目標に

オールニッポン・アセットマネジメントでは、RBLD を通じて全トレードの 5 割を自動化する計画です。RBLD 利用開始後、自動発注ルールの拡張を進めていくなかで RBLD の限界により自動発注できないものもいくつかありました。それらはブルームバークのヘルプデスクに共有しているほか、ニューヨークやシンガポールからブルームバークの各機能の担当者が来社した際には改善点を伝えることを継続的に行っています。今後も RBLD のルール拡張を進めていき、株式などへ対象資産を広げることも視野に入れていきます。

### 「操縦席に一緒に座る」パートナーとしてのブルームバーク

「最近になってブルームバークから、当社は単なるクライアントではなく、『Co-Pilot（飛行機と一緒に操縦するパートナー）の関係』という言葉をいただいた」と平野氏は語ります。運用現場のニーズをつぶさに提供することでブルームバークに貢献し、ブルームバークにはそのニーズに迅速かつ柔軟に伝えてもらう——。そうした相互信頼の関係性が今後さらに深まっていくことを、オールニッポン・アセットマネジメントは期待しています。

## イノベーションによる進化が経営プロセスを変える力に



オールニッポン・アセットマネジメント株式会社本社にて一永野社長およびトレーディング部の皆様

### キーポイント

- 「DX 化なくして競争力は維持できない」と数千件のトレードの約 3 割を自動化、5 割を視野に
- 自動発注が可能になったことでマニュアル対応を要する複雑なトレードへの注力が可能に
- 自動発注を可能とするために関連他部署も巻き込んで業務フローを再検証し、プロセス変革へとつながった
- 段階的なテストを実施することでトレード自動化の安全性を確認・担保し、誤発注のリスクを回避しながら導入作業を推進
- 今後は注文形態や対象資産拡大も視野に

## 役員および担当者様コメント



「地域銀行は勘定系やリテールのシステム投資、あるいは合併によるシステム統合に注力しており、運用や ALM などに十分な人と資本を割くのが難しい状況にある。また、2024 年から新 NISA がスタートし、大手運用会社の間でリテール競争が激化したため、金融法人向け私募投信の設定残高は大幅に減少しているのが実情だ。それらの受け皿となってさまざまなニーズにお応えするのが我々の役割であり、迅速かつ正確なサポートを実現するために RBLD による自動発注は大きなサポートになった」

—オールニッポン・アセットマネジメント 代表取締役社長 永野 竜樹氏



「私はアナログ人間だが、実際に RBLD を導入してみて競争力が絶対に高まることを確信したし、イノベーションの重要性を皮膚感覚として理解できた。IT セクションにはではなく、テクノロジーを必要としている現場に『IT ボーイ』を置くことが重要だ」

—オールニッポン・アセットマネジメント 執行役員 トレーディング部長 平野 貴士氏



「RBLD の導入を通じてワークフローの透明化・共有化が進み、属人的な部分が減ることで、例えば誰かが休んでも他の誰かがカバーできるようになってきた。当社ではこれから取引銘柄を増やしていく方針だが、以前より対応しやすい体制が整っている」

—オールニッポン・アセットマネジメント システム部長 金子 重治氏



「以前からブルームバーグをプロダクトの発注ツールとしては使っており、RBLD についてはブルームバーグのセミナーに参加して知った。リスク検証のため導入にはかなりの慎重さを要したが、期待していた以上のトレード自動化が実現できた」

—オールニッポン・アセットマネジメント トレーディング部 部長代理 岸本 利貴氏

## Take the next step.

詳細につきましては、ブルームバーグ  
ターミナルで<HELP>キーを2度押しして  
お問い合わせください。

**北京**  
+86 10 6649 7500

**ドバイ**  
+971 4 364 1000

**フランクフルト**  
+49 69 9204 1210

**香港**  
+852 2977 6000

**ロンドン**  
+44 20 7330 7500

**ムンバイ**  
+91 22 5090 3600

**ニューヨーク**  
+1 212 318 2000

**サンフランシスコ**  
+1 415 912 2960

**サンパウロ**  
+55 11 2395 9000

**シンガポール**  
+65 6212 1000

**シドニー**  
+61 2 9777 8600

**東京**  
+81 3 4565 8900

[bloomberg.com/professional/products/trading/](https://www.bloomberg.com/professional/products/trading/)

本資料に含まれるデータは、例示を唯一の目的としています。ブルームバーグターミナルのサービスおよびブルームバーグのデータ商品(以下「サービス」)は、ブルームバーグファイナンス・エル・ピー(以下「BFLP」)が所有、配信しています。ただし、(i)アルゼンチン、オーストラリアおよび太平洋諸島の一部の管轄区域、バミューダ、中国、インド、日本、韓国、ならびにニュージーランドでは、ブルームバーグ・エル・ピーおよびその子会社(以下「BLP」)が、(ii)シンガポールおよびブルームバーグ・シンガポールオフィスの管轄区域ではBFLPの子会社が、当該サービスを配信しています。BLPまたはその子会社の1社は、BFLPおよびその子会社にグローバルマーケティング業務および運用支援・サービス業務を提供しています。特定の特徴、機能、商品およびサービスは、高度な投資判断能力のある機関投資家のみを対象としており、法的に認められている場合にのみ提供されます。BFLP、BLPおよびそれらの関連会社は、当該サービスに含まれる価格または情報の正確性を保証しません。当該サービスのいかなる事項も、BFLP、BLPまたはそれらの関連会社による金融商品の勧誘、投資戦略や金融商品の「売り」、「買い」、「中立」に関する投資助言または推奨を構成するものではなく、そのように解釈されるべきではありません。当該サービスを通じて提供される情報は、投資判断の根拠となる十分な情報とみなされるべきではありません。以下は、米国デラウェア州のリミテッド・パートナーシップであるBFLPまたはその子会社の登録商標およびサービスマークです:ブルームバーグ、BLOOMBERG ANYWHERE、ブルームバーグマーケット、ブルームバーグニュース、ブルームバーグプロフェッショナル、ブルームバーグターミナル、BLOOMBERG.COM。登録商標またはサービスマークがこのリストに記載されていない場合も、当該名称、マーク、またはロゴに対するブルームバーグの知的財産権を放棄するものではありません。無断複写・複製・転載を禁じます。©2025 Bloomberg. 925165 0625