

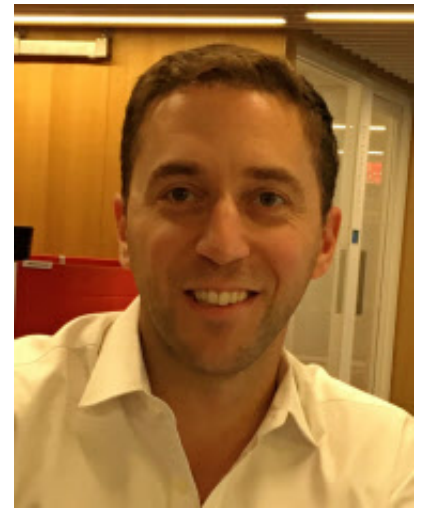
イノベーター 購買や需要データ、投資家へ システム2創業者兼CEO マテイ・ザトレイヌ氏

2018/8/31付 | 日本経済新聞 朝刊

米国で需要情報や購買履歴など「オルタナティブ（代替）・データ」を投資に活用する動きが加速している。膨大なデータを選別し投資に使えるように組み入れるテクノロジーコストは重い。こうした問題を解決して投資家が効率的に利用できるサービスを提供するのがシステム2だ。創業者兼最高経営責任者（CEO）のマテイ・ザトレイヌ氏に狙いを聞いた。

——会社設立のきっかけは。

「ヘッジファンド運用会社で働いていて、投資の未来はデータにあると確信した。投資ファンド各社はオルタナデータの強みを理解しているものの、それを利用する際に必要なスキルは欠けている。データとなる統計を理解しプログラム化する必要があるからだ。当社の技術スタッフは皆ヘッジファンドで働いた経験があるので、我々のサービスの生かしどころだ」



——サービスの内容は。

「例えば小売り大手の業績をある投資ファンドが知りたいとする。従来なら四半期ごとの決算資料をあたるのが一般的だが、オルタナデータは顧客の携帯電話やクレジットカードの使用状況、電子メールで小売会社から受け取ったレシートの内容などを大量に収集して、どんな客がどれだけのお金をこの小売会社で使っているかを把握できる。それによって単に売上高だけでなく、客の質や忠誠度などもわかる。こうしたデータをベンダーから買い集め、分析して投資ファンドに提供するのが我々の仕事だ」

——どれだけコスト節約になるのか。

「統計学などを専攻した大学卒の初任給が年間12万～20万ドル、3～5年の就業経験が加われば20万～50万ドル、データ部門の責任者なら100万～200万ドルの年収になる。そうした専門家が金融の知識を併せ持つのは極めて珍しい。加えてデータを1つのベンダーから買

うコストは年間5万～6万ドル、クレジットカード情報など高いものでは500万ドル程度かかる」

「我々は1つのデータベンダーから購入したデータを複数の顧客に利用できるように、効率的にオルタナデータを集めることができるので、顧客から徴収する料金も低めに設定できる」

(聞き手はニューヨーク=伴百江)

Matei Zatreanu 大手ヘッジファンドでデータ・サイエンス部門を立ち上げた後、2016年にシステム2を創業。コロンビア大の数学修士。34歳。

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.