

豊洲の港から マイナンバー×金融

MILIZE紹介

株式会社MILIZE



会社概要

会社概要

| | |
|--------|--|
| 会社名 | 株式会社MILIZE／ミライズInc. |
| 設立 | 2009年4月 |
| 代表取締役 | 田中 徹 |
| 資本金 | 651,146,500円 (資本準備金含む) |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> AI・ビッグデータサービス事業 金融・市場サービス事業 個人資産形成支援事業 |
| 本社所在地 | 〒108-0023 東京都港区芝浦四丁目12番38号 CANAL GATE SHIBAURAビル |
| 本社認証取得 | <ul style="list-style-type: none"> プライバシーマーク 17003298 (02) 情報銀行 2001AG01110 (P) ISMS IA190508 |
| 本社加盟協会 | <ul style="list-style-type: none"> 一般社団法人Fintech協会 一般社団法人データ社会推進協議会 一般社団法人日本コンピュータセキュリティインシデント対応チーム協議会 (日本シーサート協議会) |
| 子会社 | 株式会社MILIZE INVESTMENT |
| 従業員数 | 正社員51名 有期雇用従業員 8名 計59名 (2021年5月1日現在) |

沿革

| | |
|----------|--|
| 2009年4月 | 東京都港区にて株式会社AFGを開業 |
| 2012年9月 | 個人向け金融サービス、ITサービスを開始 |
| 2014年10月 | Simulize (Milizeの旧名) の個人向けサービスの開始 |
| 2017年11月 | 商号を株式会社Milizeに変更 |
| 2018年6月 | 100%出資の投資助言会社 株式会社MILIZE INVESTMENTを設立 |
| 2019年3月 | 個人向け保険管理アプリ miruhoをサービス開始 |
| 2019年5月 | 次世代のクラウド型 リスク管理プラットフォーム Acruxを提供開始 |
| 2019年5月 | ファイナンシャル・プランナーの実践的養成学校を東京リーガルマインド (LEC)と開講 |
| 2019年9月 | 本社を田町に移転 |
| 2020年4月 | 個人投資家MILIZE提供サービス milizeTradeを提供開始 |
| 2020年4月 | FPやIFAに向けた金融コンサルティングプラットフォーム milize Proを提供開始 |
| 2020年4月 | チャート画像認識でAIを活用したトレーディングリスク管理ツール milize SimilarChartを提供開始 |
| 2020年7月 | 金融商品を販売しない中立公平なFP相談をオンラインで提供開始 |
| 2020年12月 | 中立的なFP向け実践的講座「お金の学校」を(株)近代セールス社と開校 |
| 2020年12月 | 新規出店の候補地の売上を、AIで予測するシステム milize 店舗戦略を提供開始 |

代表取締役社長CEO

田中 徹



東京大学経済学部卒、米国ロチェスター大学経営学修士
MBA

旧富士銀行でデリバティブトレーディング、リスク管理ヘッジファンド運用等を担当。その後独立し金融ソフトウェア会社などを起業したシリアル起業家

取締役副社長

塩入 篤



京都大学経済学部卒、東京大学大学院経済学研究科修士
ソロモンブラザーズアジア証券入社後、ソロモンブラザーズインク
ニューヨーク本社投資銀行、旧富士銀行を経て、米系証券会社にてクレジット商品の開発・ストラクチャリング・マーケティングに従事
UBS証券債券本部において金融機関に対し規制や資本政策等を提案するソリューションビジネスを推進する金融商品営業部長を歴任

取締役

白塚 重典



慶應義塾大学経済学部卒業、金融研究所経済ファイナンス研究課長、企画局審議役、金融研究所長などを歴任。慶應義塾大学経済学部教授2000年
慶應義塾大学博士（経済学）専攻分野 金融論、マクロ経済学、金融政策分析、物価指数論

監査役

藤井 健司



1981年3月東京大学経済学部卒業 ペンシルバニア大学ウォートン経営大学院修了（MBA）現三菱UFJ銀行総合リスク管理部長兼UFJホールディングスリスク統括部長、あおぞら銀行専務執行役員兼総合リスク管理部長、みずほ証券入社リスク統括部長、同常務取締役兼みずほフィナンシャルグループ常務執行役員などを歴任。東京リスクマネージャー懇談会共同代表

執行役員 開発第2部部長

黄 文峰



清華大学水利水電工程系卒、清華大学地盤工学専攻博士課程修了（工学博士）データベーススペシャリスト。国立大学・研究機構の研究員、地滑り解析およびパッケージ製品開発・水理モデル解析・応用均衡分析の研究、その後金融に転じ、デリバティブ商品のプライシングエンジン開発、機械学習による金融時系列データ分析に携わる。

執行役員 経営戦略部部長

的場 丈幸



早稲田大学政治経済部卒。三菱UFJトラスト投資工学研究所にて、各種クオンツ運用モデルの開発に従事。旧ドイチェ・アセット・マネジメントにて親会社の自己勘定取引・運用分析に従事。金融工学系ソフトウェア会社で各種金融派生商品の評価ロジック設計、検証に従事。エヌエヌ生命保険（ING生命保険）にて変額年金保険商品の市場リスク・ヘッジング業務、保険ビジネス・データ予測に従事。

MILIZEINVESTMET代表取締役

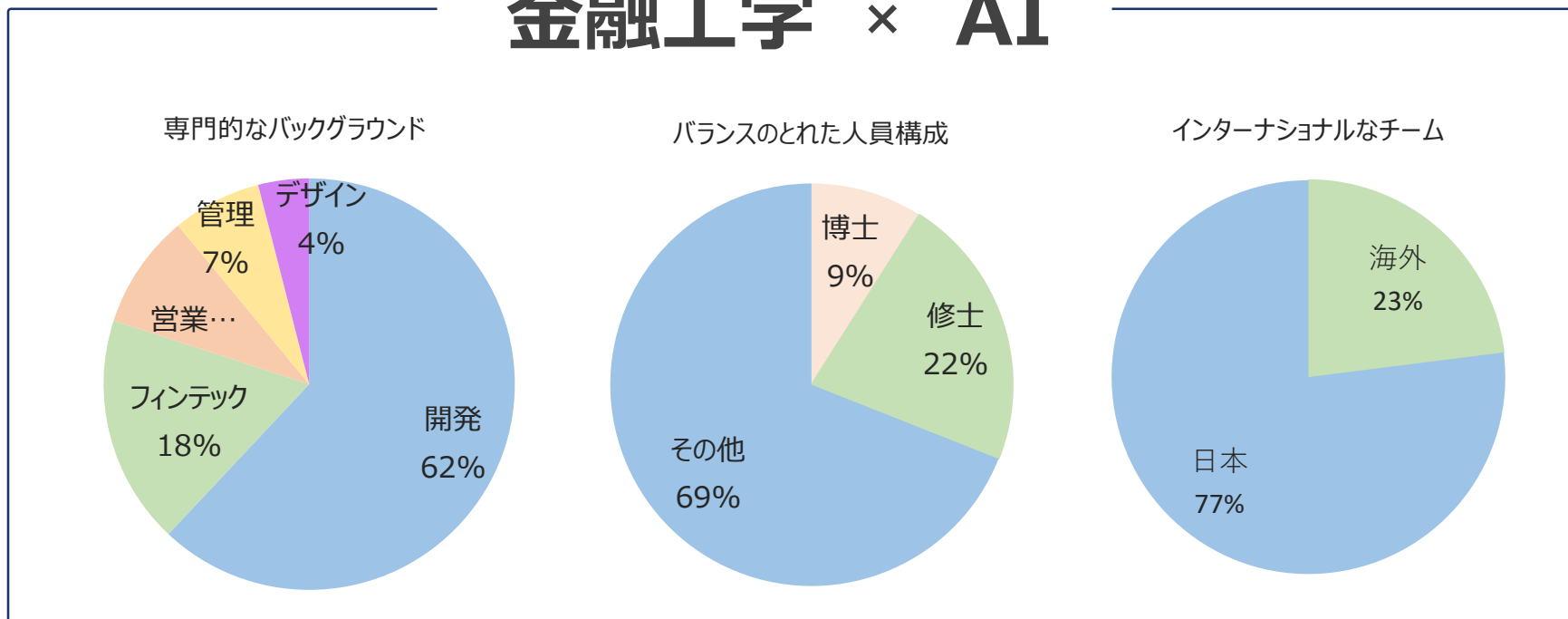
近藤 健



東京大学経済学部卒、東京大学大学院経済学研究科修士。メルリンチ日本証券等にて、デリバティブ・トレーダーとしてリスク管理、プライシングモデルの開発、金融商品のストラクチャリングに従事。金融工学や金融市場についての豊富な知識、経験を各種分析・コンサルティングに活用する。

金融工学、AI、テクノロジー等の高度なエンジニアをバランスよく揃えた人員構成を背景に、金融工学×AIでの強みを活かしたサービスを提供しております。データ分析を金融分野、さらに他業種に広めていくことが弊社の指名です。

金融工学 × AI



milize Alternative Data



milize Forecast



milize Pro



milize 店舗戦略



AcruX
Trading Platform



milize AI



milize Similar Chart



milize Trade Simulator

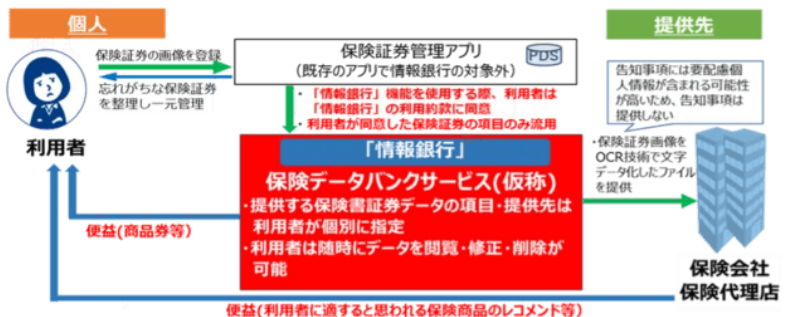
2021年3月29日 一般社団法人日本IT団体連盟より 「情報銀行」認定を取得



「情報銀行」認定事業者は当社で7社目となります。
「情報銀行」認定マークは、2018年6月総務省・経済産業省「情報信託機能の認定スキームの在り方に関する検討会」の「情報信託機能の認定に係る指針ver1.0」を踏まえて日本IT団体連盟が策定した国際水準（ISO/IEC29100（JIS X 9250）等）のプライバシー保護対策や情報セキュリティ対策等に関する認定基準に適合しているサービスを示すものです。;

認定を受けたサービスの名称：保険データバンクサービス（仮称）
認定の種類：P認定（「情報銀行」サービスが開始可能な状態である運営計画に対する認定）

「情報銀行」の認定を受け、今後「保険データバンクサービス（仮称）」を開始する予定です。「保険データバンクサービス（仮称）」の利用者は、利用者が同意した保険証券の項目を、利用者が指定した保険代理店・保険会社等へ提供することにより、その対価として利用者に適すると思われる保険商品のレコメンド等の便益を受けることが可能となります。



2021年4月14日 MILIZE「オンラインの保険代理店事業」 合併会社（関連会社）設立



新会社「ライフネットみらい株式会社」でオンラインの保険代理店事業を開始

株式会社MILIZE（URL：<https://milize.co.jp/> 本社：東京都港区、代表取締役社長 田中徹、以下当社）は、ライフネット生命保険株式会社（URL：<https://www.lifenet-seimei.co.jp/> 本社：東京都千代田区、代表取締役社長：森亮介、以下ライフネット生命）と、合併会社である「ライフネットみらい株式会社（以下、ライフネットみらい）」を2021年5月に設立することをお知らせします。ライフネットみらいは、2021年7月にオンライン保険代理店を開始する予定です。

2020年6月3日、MILIZE INVESTMENT 株価予測「AI銘柄ナビ」の提供を開始



株式会社MILIZE(本社：東京都港区、代表取締役社長：田中徹、以下「MILIZE」)の子会社であるMILIZE INVESTMENT（本社：東京都港区、代表取締役：近藤健、以下「MILIZE INVESTMENT」）は、マネックス証券株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：清明祐子、以下「マネックス証券」）へ、AIが過去の株価等を基に分析した株価予測「AI銘柄ナビ」（以下「本サービス」）の提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

株式会社 MILIZE INVESTMENT 投資助言・代理業 関東財務局長(金商)第3151号 加入協会：日本投資顧問業協会

弊社サービス

金融をAIとビッグデータで
デジタル・テクノロジー産業にすること



もっと豊かな個人



データ



AI



金融



MILIZE

- | | | |
|--------------|-------------|------------------|
| • Webデータ収集 | • 機械学習・深層学習 | • 金融工学 |
| • オルタナティブデータ | • 自然言語分析 | • リスク管理 ライシング |
| • 市場データ | • OCR・事務効率化 | • フィンテック |



- 1 金融市場予測・リスク管理
- 2 個人資産・保険管理・人生管理
- 3 市場分析・情報提供
- 4 DX推進 (AI・データ利活用)
- 5 オルタナティブデータ

データドリブンな行動をサポート

SaaSツール

教育・啓蒙

創造提案型

AI

市場予測モデリングから資産管理

Webデータ収集、オルタナティブデータ

- 膨大な市場データとオルタナティブデータ
- POS・GPS・クレジットカード・スマホアプリ使用状況・テキストデータなど
- 収集・解析・クレンジング

機械学習

- 市場の常識を踏まえたモデル作り
- 定常性のない時系列データや金融工学の常識も考慮した設計
- 先進のモデル考慮

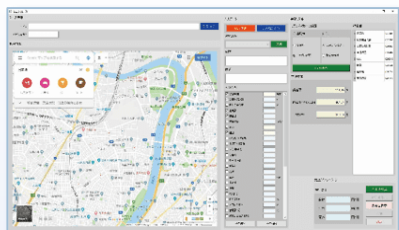
金融工学、確率過程

- 金融でのプライシング・デリバティブモデリング
- リスクモデリングなどを考慮した確率過程を価格推定モデル。
- 説明性・透明性

市場・需要予測 milize Forecast

- Forward Lookingな市場分析
- 需要予測・売上予測を機械学習を使って予測
- ビッグデータの活用と業界の特徴量のノウハウ
- AI+α (使えるようにする仕組み：地図情報・業種特有の分析・可視化ツールなど)
- 予測の内容・仕組みを知る特徴量寄与度

milize店舗戦略



ポートフォリオ・リスク管理 AcruX Trading Platform



- 金融ポートフォリオ・リスク管理
- クラウド金融機関運用管理 + 可視化ツール + AIツール
- AWS (クラウド) + Tableau (可視化ツール) + オープンソースエンジン
- 銀行ポートフォリオ管理統合 + 証券ルックスルー
- バックオフィスからの取り込みフォーマット有り



フィンテック

個人資産管理～人生管理をクラウド・AI化

Webデータ収集、
オルタナティブデータ

- ・ 経済データ・学費データ・社会制度データ
- ・ 企業データ・給与データ
- ・ 市場・金融商品データ・
- ・ 中古車データ・食物価格

機械学習

- ・ 価格・金利予測
- ・ OCRによる保険・ねんきん・保険料控除などのデータ取り込み
- ・ レコメンデーションなど

金融工学、確率過程

- ・ 運用モデル
- ・ リスク計算
- ・ ポートフォリオ分析
- ・ 年金計算
- ・ 保険計算
- ・ 相続計算
- ・ ロボアド

資産管理



- ・ クラウド型の人生設計・資産設計（保険・運用・投資・ローン）
- ・ データ分析・金融コンサルティングプラットフォーム
- ・ オンラインで運用・保険・住宅・老後・相続までに応える人生100年時代の資産管理サービス
- ・ お客様と金融機関のデータシェアリング機能
- ・ 多彩なカスタマイズ事例（簡易版から特定ターゲット層向けまで）

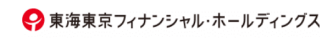
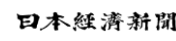
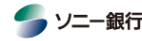
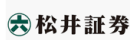
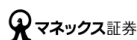
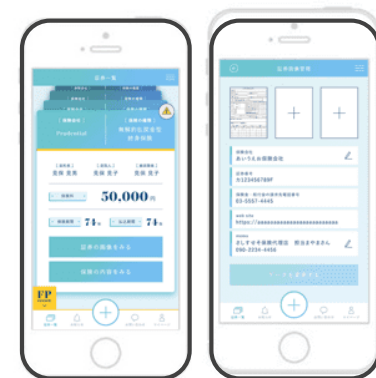


保険証券管理

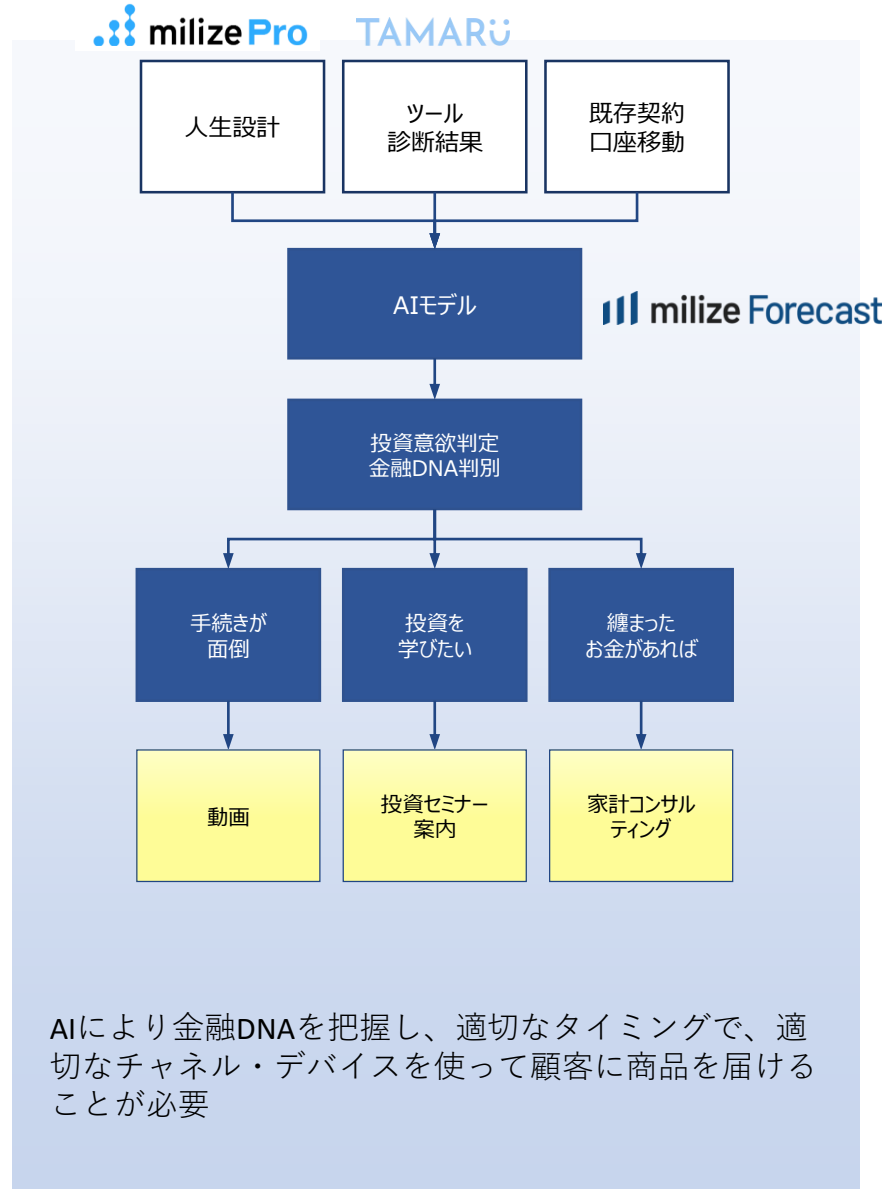
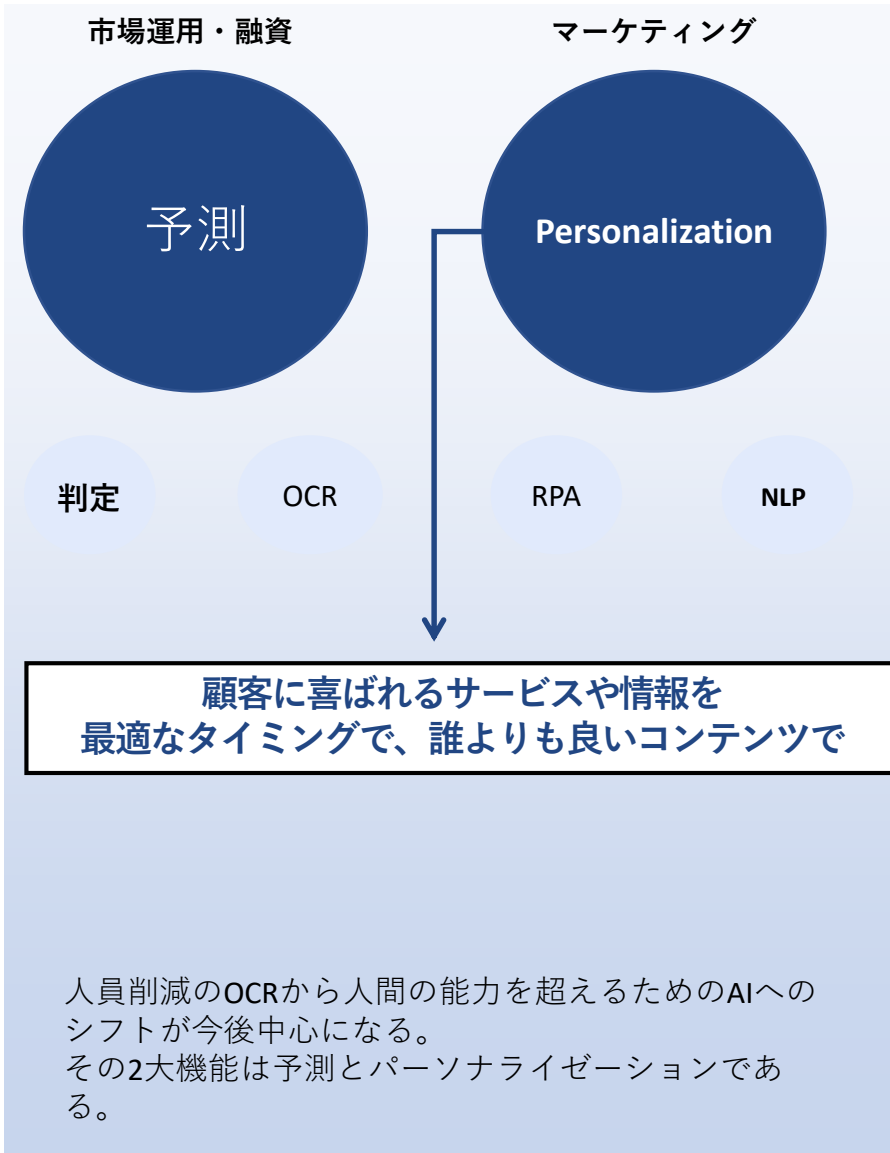


- ・ 保険証券管理
- ・ OCR・入力受託（オプション）
- ・ 保険セカンドオピニオン・アドバイス
- ・ 家族共有
- ・ 社会保障制度
- ・ 情報銀行サービス

一般社団法人日本IT団体連盟より「情報銀行」IP認定を取得

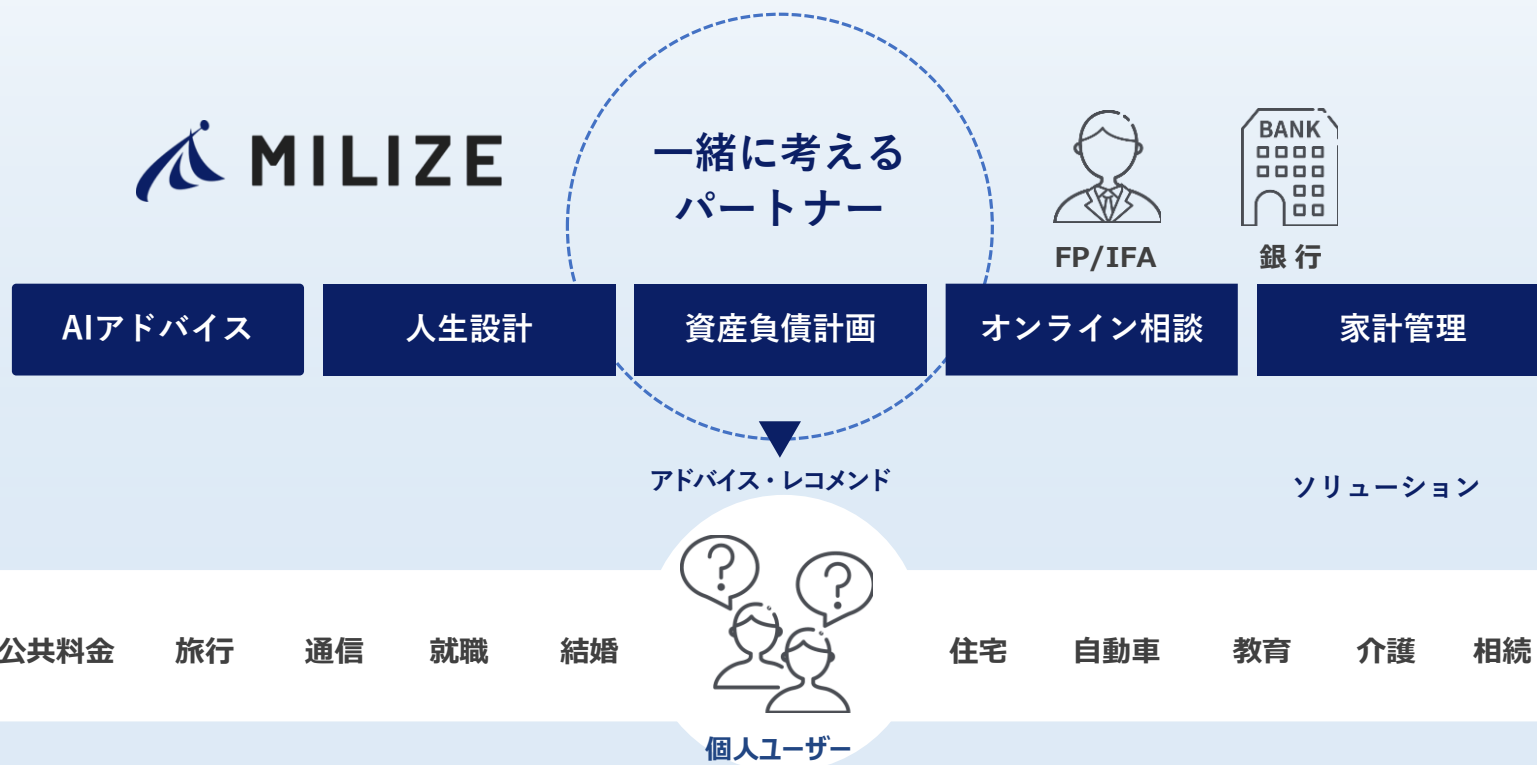






導入企業・個人ユーザーが 相乗的・継続的に関係性を拡大するプラットフォームへ

データ&ビジネス



様々なライフイベントで発生するお金にまつわる事項に関して、
豊富なデータを活かして適切なレコメンドを行えるプラットフォームへと進化していきます。

フィンテック

AI・金融工学による市場分析

市場データ

- 日米中株価
- 経済データ
- 為替データ
- 商品データ
- ボラティリティデータ
- 原油データなど

機械学習

- 時系列予測 (XGBoost/LightGBM)
- チャート画像認識 (CNN・類似度計算)

金融工学、確率過程

- 株価形成モデル
- 為替モデル
- テクニカル分析
- 業績モデル
- トレードストラテジー
- アルゴリズムトレード

AI市場予測

- 株価予測 (日本株・海外株)
- 為替予測 (主要通貨組み合わせ)
- 市場概況: 全体の流れを分析
- 機械学習 + 深層学習で相場を読む
- チャート形状で相場環境を知る
- 株上: 投資テスト
- テーマ株: テーマ株投資



運用アドバイザリー

- IFA・FPのための資産運用アドバイスプラットフォーム
- 有価証券・不動産・保険などのマルチアセット管理
- 全体のポートフォリオの時価評価
- 流動性の高い資産のVaR (バリューアットリスク) 計算
- 積立・投資リターン分布 (モンテカルロ)
- 将来CF計算
- 簡易相続計算



DX

DX (データ分析・AI利活用) を推進

業務データ

- お客様内部の取引データ
- お客様顧客の属性
 - 伝票証券証明書など
- お客様行動履歴
 - 画像 (OCR)
- テキストデータ・ニュース

機械学習

- 判定モデル (XGBoost/LightGBM)
- レコメンデーション
- OCR
- 自然言語処理

金融

- 回収モデル (延滞過程)
- 金融商品知識
 - 支店統廃合モデル
- 金融マーケティング
 - 電話営業モデル

機械学習全般

予測
スコアリング



- 多業種のデータ分析業務(予測・判定・スコアリング)
- 自社データとお客様のデータを組み合わせた分析
- 金融分野での数値分析の経験をベースに精緻なデータ分析を提供
- 金融全般・外食・スーパー・鉄道・教育・遊戯・不動産・医療など多数

店舗戦略



milize 店舗戦略

- 金融の支店のみならず飲食店や拠点の出店・廃店を計画するためのAI
- 地図情報・店舗情報・統計情報・業種特有情報・人口情報・GPS情報などをインプットとする。
- 地図上の位置を示すと売上高の予測を実施

非構造化データ分析

自然言語処理・効率化

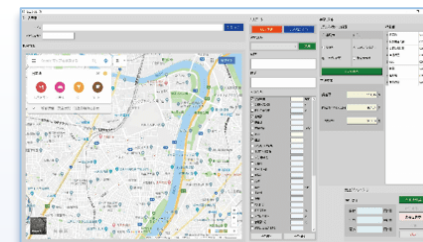


- 有価証券報告書分析
- アナリストレポート分析
- 社内文章全文検索
- コールセンター音声・文字分析
- ニュース収集・スコアリング
- WordMap・共起分析



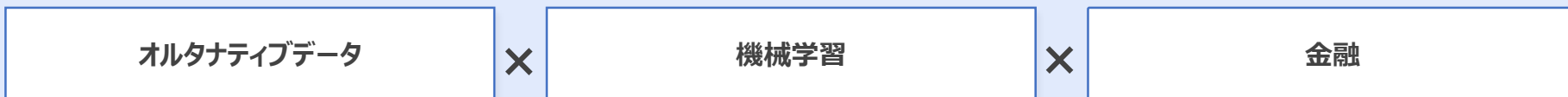
- 飲食・チェーン
- 銀行
- 病院
- 歯科
- 学習塾

などの店舗・拠点が必要なビジネス



データ

オルタナティブデータの活用によるデータドリブンな判断推進



- | | | | | | |
|---|--|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> GPSデータ POSデータ クレジットカードデータ Webデータ | <ul style="list-style-type: none"> レポート・ニュース 統計データ | <ul style="list-style-type: none"> 回帰分析 判定モデル | <ul style="list-style-type: none"> 自然言語処理 次元削減 | <ul style="list-style-type: none"> 業績予測 株価予測 ポートフォリオ分析 | <ul style="list-style-type: none"> 運用分析 リスク管理 市況情報提供 |
|---|--|---|--|---|---|

milize Alternative Data

市場予測・業績予測・需要分析・生産分析

GPS 人員数・顧客数分析・業績予測

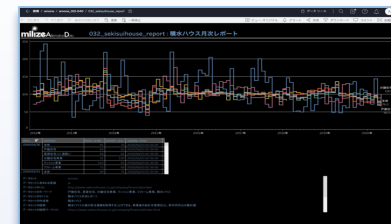
- 日本・海外における拠点の把握・データ化
- 影響のある工場・拠点の把握
- データの切り出し、クレンジング、加工、特徴量エンジニアリング
- 企業・鉱山・飛行場・港湾・ビル
- 金融における活用を推進

POS・クレジット 売上分析・業績予測

- POSデータ集計
- 企業ごと集計
- 業績予測・株価予測
- 売上予測・需要予測
- 商品マスター管理
- マーケティング連携

Webデータ Webデータ収集・可視化・データレイク構築

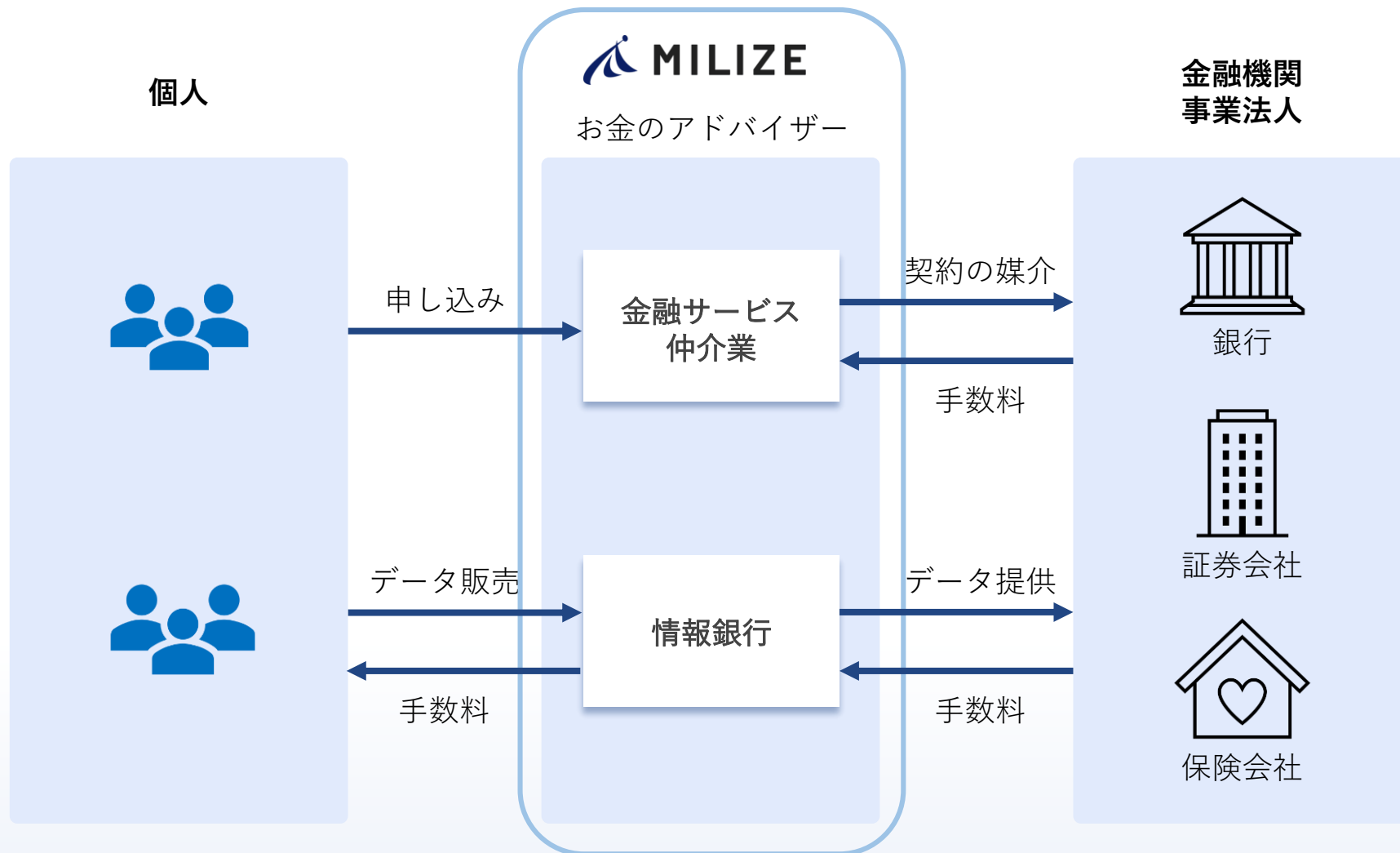
- Webクロール＆スクレイピング
- 統計データ・政府データ関連
- 有価証券報告書
- 市場データ・協会データ
- 地銀ホームページWebデータを集積し（Tableauなどで可視化）
- 企業月次売上
- 会社Webサイト
- AWSでの提供
- お客様のクラウドで提供
- 国内外の統計データ
- ニュース（国内外）
- Twitter
- PDFデータ
- GISデータ



| | | | |
|--------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <p>K&Pパートナーズ株式会社</p> | <p>日本郵政キャピタル株式会社</p> | <p>大和企業投資株式会社</p> | <p>株式会社マイナビ</p> |
| <p>三井住友信託銀行株式会社</p> | <p>株式会社博報堂DYベンチャーズ</p> | <p>ディップ株式会社</p> | <p>SBI Ventures Two株式会社</p> |
| <p>モーニングスター株式会社</p> | <p>株式会社ベクトル</p> | <p>みずほキャピタル株式会社</p> | <p>株式会社GCIキャピタル</p> |
| <p>株式会社ZUU</p> | <p>株式会社エアトリ</p> | <p>・日本ベンチャーキャピタル株式会社</p> | <p>三生キャピタル株式会社</p> |
| <p>東芝テック株式会社</p> | | | |

金融サービス仲介業 × 情報銀行

金融サービス仲介業と、情報銀行の2軸で構成する。



MILIZEでは以下のように考えています。マイナンバーも共通と思います。

- 1 **金融のコンビニ化**
- 2 **親切なコンサルティングが必要**
- 3 **AIによるサポート**
- 4 **情報銀行の活用**
- 5 **金融サービス仲介業は個人目線**

顧客目線のサービスとは何か？ ワンストップはどれだけ効果があるか？

金融機関のコンビニエンスストア



保険



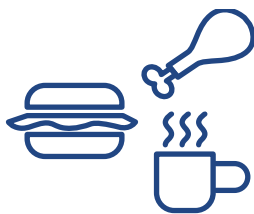
銀行



証券

そもそも個人は分けて考えたい訳ではない。お金を考えるのにそれぞれの金融機関へ別々に行く。手続きも面倒くさい。コンサルはその分野のみ。

コンビニエンスストア



ファストフード



日配食品

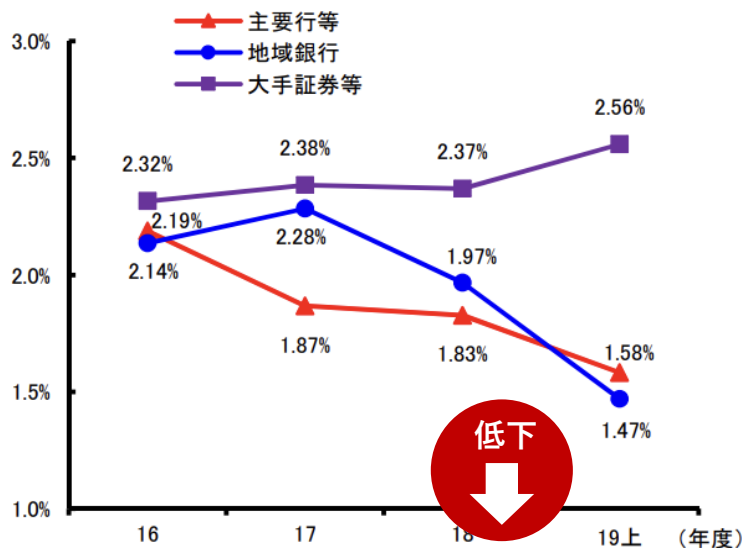


弁当・ランチ
イートイン

ワンストップでなんでも買える。ATM・宅配も便利・社会インフラになっている。

低手数料化時代にどのようにして収益を上げるのか、サービス仲介業でできることは何か？

投資信託の平均販売手数料率の推移



顧客への丁寧な説明が必要な、複雑な商品を多く販売している等の要因

- (注1) 主要行等9行、地域銀行 20 行(19 年度上期は 26 行)、大手証券等 5 社を集計
- (注2) 銀行にて販売した商品は、自行販売、仲介販売の合算ベース
- (注3) 販売手数料率は、税込み
- (注4) 数値は加重平均値
- (資料) 金融庁

信託報酬の変化 投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について
(令和 2 年 7 月 3 日 金融庁)

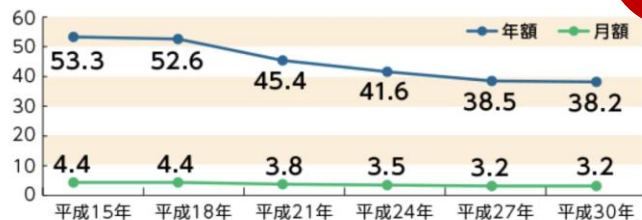
図表 2 : 「顧客本位の業務運営に関する原則」導入前後の新規設定投信手数料の比較
信託報酬率の比較

| | 全新規設定ファンド | | | アクティブ・ファンド | | | インデックス・ファンド | | |
|---------|-----------|--------|---------|------------|--------|---------|-------------|--------|---------|
| | N | 平均 | 標準誤差 | N | 平均 | 標準誤差 | N | 平均 | 標準誤差 |
| 2016年以前 | 319 | 1.11% | (0.02%) | 244 | 1.31% | (0.02%) | 75 | 0.45% | (0.03%) |
| 2017年以降 | 92 | 1.01% | (0.05%) | 69 | 1.26% | (0.03%) | 23 | 0.25% | (0.03%) |
| 差 | | -0.10% | (0.06%) | | -0.04% | (0.04%) | | -0.21% | (0.04%) |



世帯平均払込保険料の金額の推移

●【世帯平均】払込保険料の金額の推移



※個人年金保険を含む
出典：公益財団法人 生命保険文化センター「平成27年度 生命保険に関する全国実態調査」「平成30年度 生命保険に関する全国実態調査」

最高販売手数料率の比較

| | 全新設定ファンド | | | アクティブ・ファンド | | | インデックス・ファンド | | |
|---------|----------|--------|---------|------------|--------|---------|-------------|--------|---------|
| | N | 平均 | 標準誤差 | N | 平均 | 標準誤差 | N | 平均 | 標準誤差 |
| 2016年以前 | 319 | 2.52% | (0.06%) | 244 | 2.82% | (0.05%) | 75 | 1.55% | (0.15%) |
| 2017年以降 | 92 | 2.01% | (0.14%) | 69 | 2.50% | (0.13%) | 23 | 0.52% | (0.24%) |
| 差 | | -0.52% | (0.06%) | | -0.32% | (0.04%) | | -1.02% | (0.04%) |

(***: 1%有意水準, **: 5%有意水準, *: 10%有意水準をそれぞれ指す)

「顧客本位の業務運営に関する原則」で投信の手数料は低下したか？
客員研究員 東北学院大学 経営学部 北村 智紀

- 1 金融のコンビニ化
- 2 **親切なコンサルティングが必要**
- 3 **AIによるサポート**
- 4 情報銀行の活用
- 5 金融サービス仲介業は個人目線

金融庁は2016年12月に「顧客本位の業務運営に関する原則」を守らないといけない。

図表 1 : 「顧客本位の業務運営に関する原則」と投資信託販売の問題点

| | 原則に盛り込むべき7つの事項 | 投資信託販売における問題点 |
|---|------------------------|--------------------------------------|
| 1 | 顧客本位の業務運営に係る方針に策定公表等 | |
| 2 | <u>顧客の最善の利益の追求</u> | 売れ筋が特定のテーマを対象とした商品が多い。販売手数料や信託報酬が高水準 |
| 3 | 利益相反の適切な管理 | 系列の運用会社の商品販売をより重視した業績評価等 |
| 4 | 手数料等の明確化 | 投資信託の個々のサービスとその対価の関係が不明確 |
| 5 | 重要な情報のわかりやすい提供 | ランキングを用いた販売（高値圏である危険性の指摘がないなど） |
| 6 | <u>顧客にふさわしいサービスの提供</u> | 顧客の投資目的を知らず、その目的にそぐわない商品を勧誘 |
| 7 | 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等 | 販売手数料等収入に過度に偏った従業員の業績評価等 |

注：金融庁（2016）「インベストメント・チェーンにおける顧客本位の業務運営の観点からの指摘の例」等を参考に作成

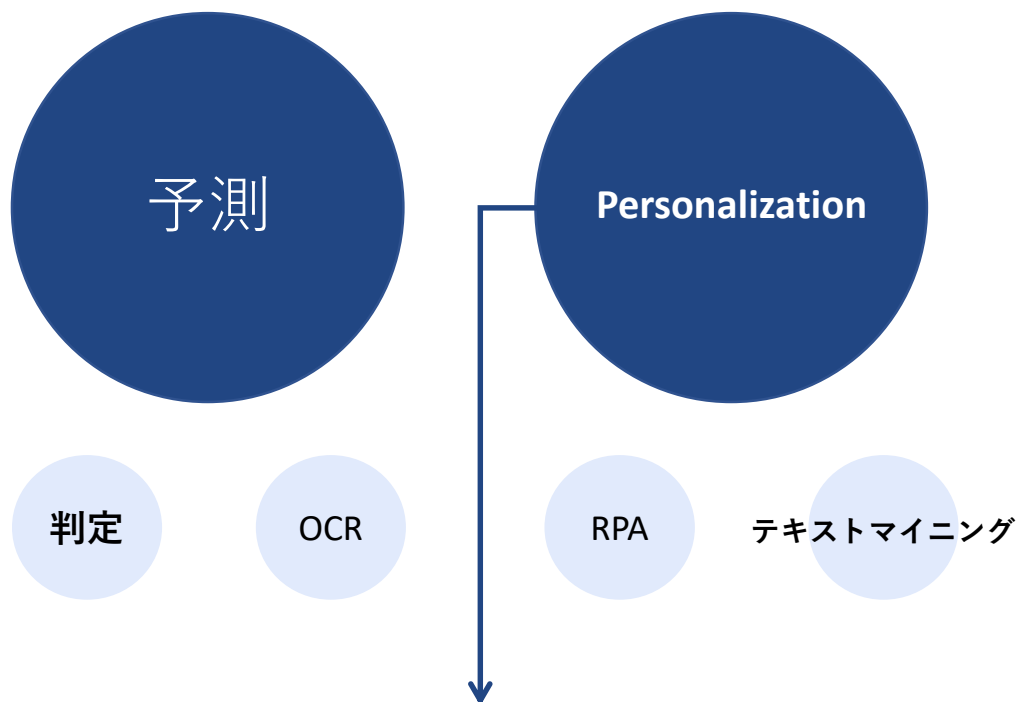
出典：<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=64532?site=nli>

金融商品の性質上、手数料が高い商品は顧客の利益にならない。やはりサービス内容・情報などで差別化するしかない。



市場運用・融資

マーケティング

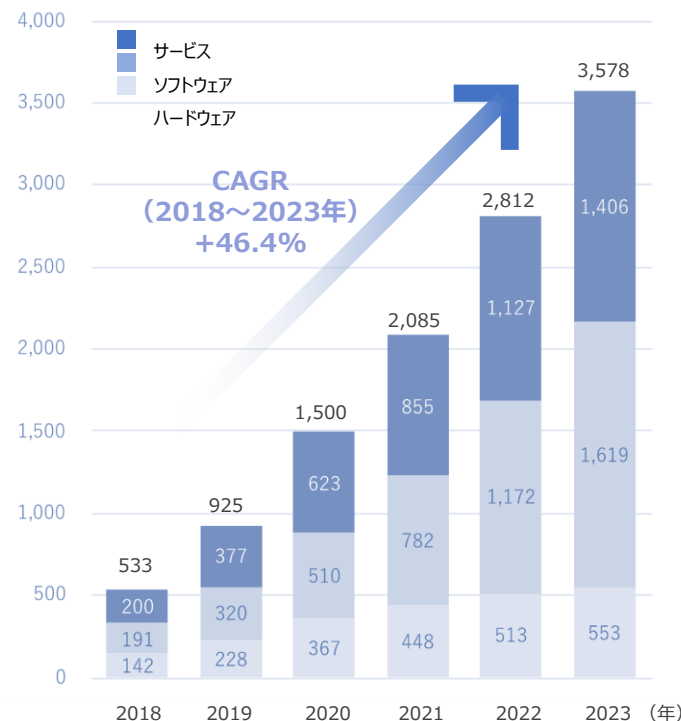


顧客に喜ばれるサービスや情報を
最適なタイミングで、誰よりも良いコンテンツで

人員削減のOCRから人間の能力を超えるためのAIへのシフトが今後中心になる。
その2大機能は予測とパーソナライゼーションである。

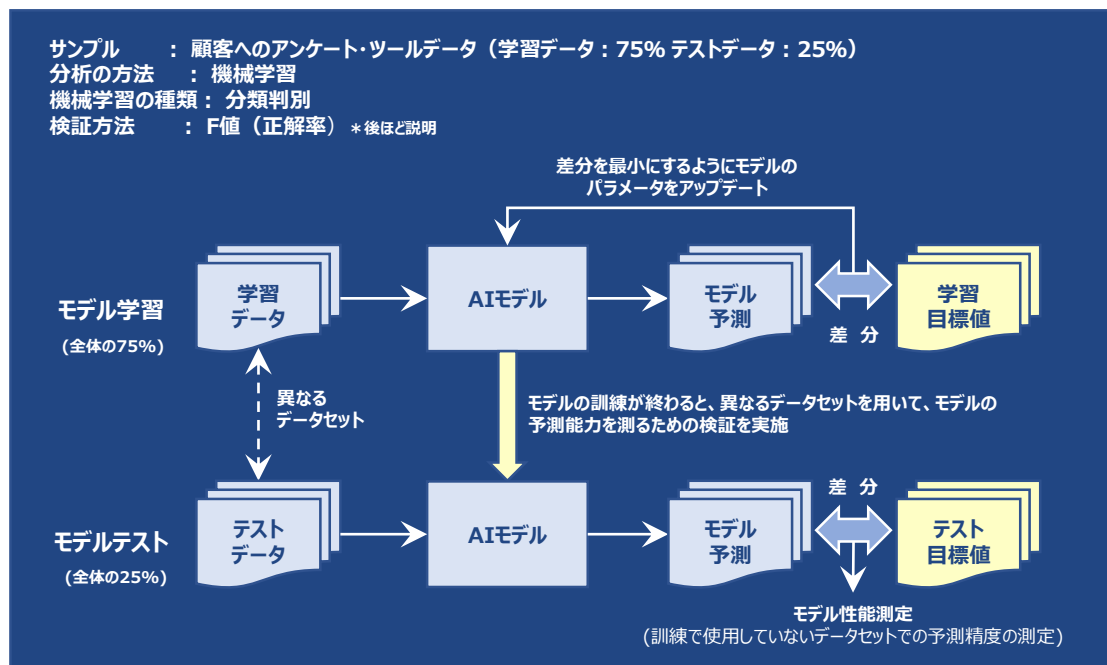
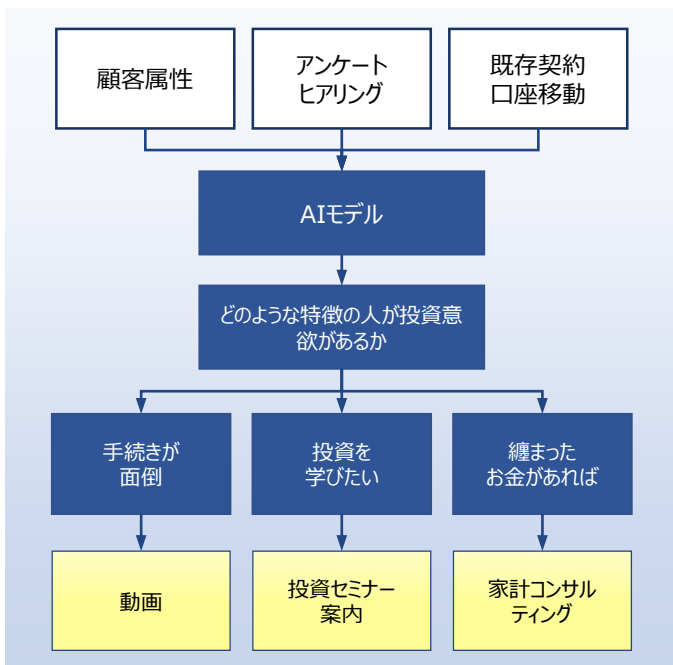
RPA・OCRがAI・・・

国内AIシステム市場（支出額）



出所：IDC Japan(株)「国内AIシステム市場予測、2019年～2023年」

少ない情報・無関係に見える情報から投資・保険のニーズを見極めることがAIで可能 人生設計・miruho・シラソンなどには貴重な情報が詰まっています



ニューラルネットワーク

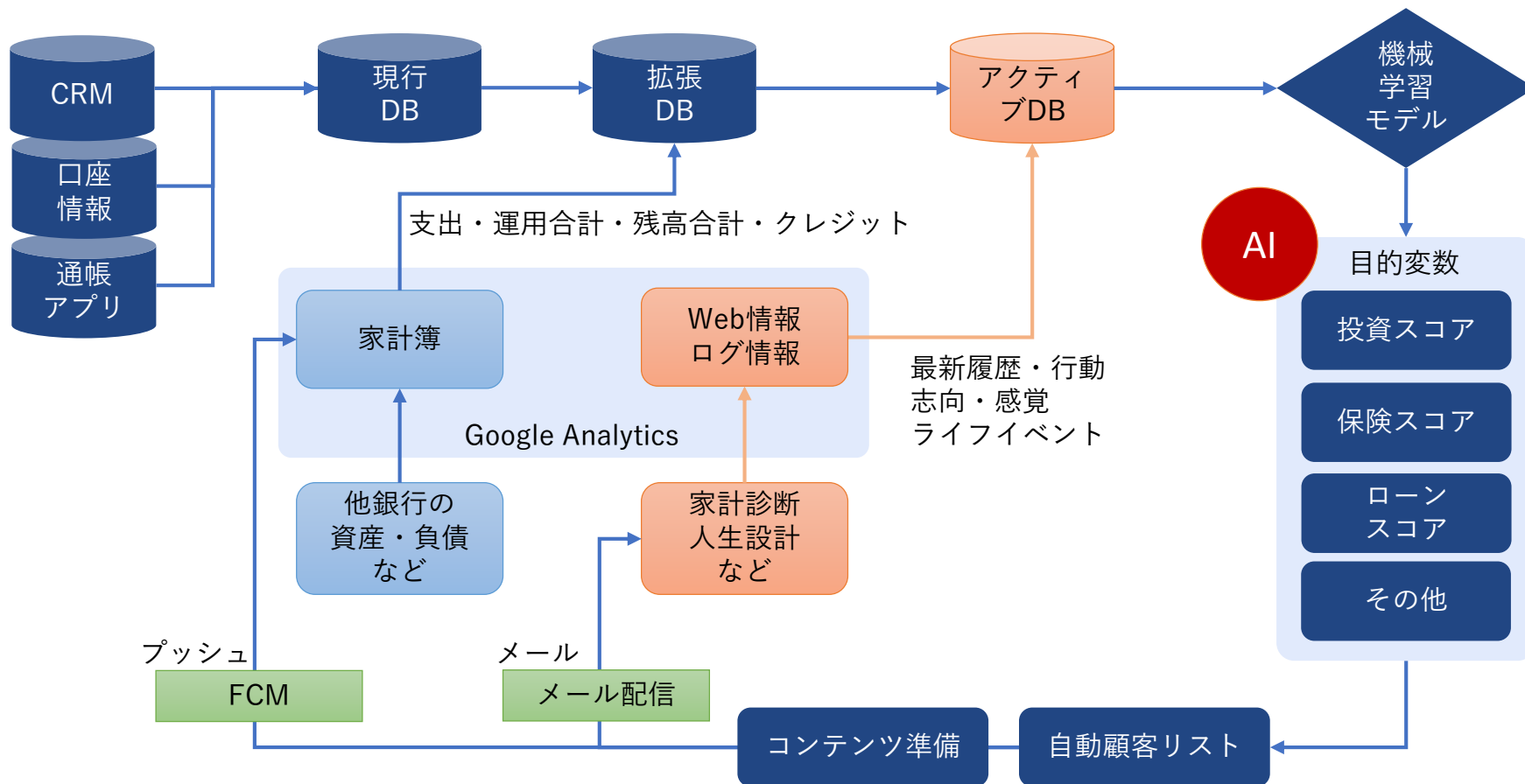
Accuracy: 0.6308
 Precision: 0.6479
 Recall: 0.8919
 F1: 0.7506

サポートベクターマシン

Accuracy: 0.6615
 Precision: 0.677
 Recall: 0.8735
 F1: 0.7628

ランダムフォレスト

Accuracy: 0.6231
 Precision: 0.6231
 Recall: 1.0
 F1: 0.7678



お客様への接点は下記の通りです。
シナリオに応じて使い分けます。

- ・メール
- ・メッセージのプッシュ
- ・セールスの訪問、コンサルの面談
- ・機能内部でのメッセージ

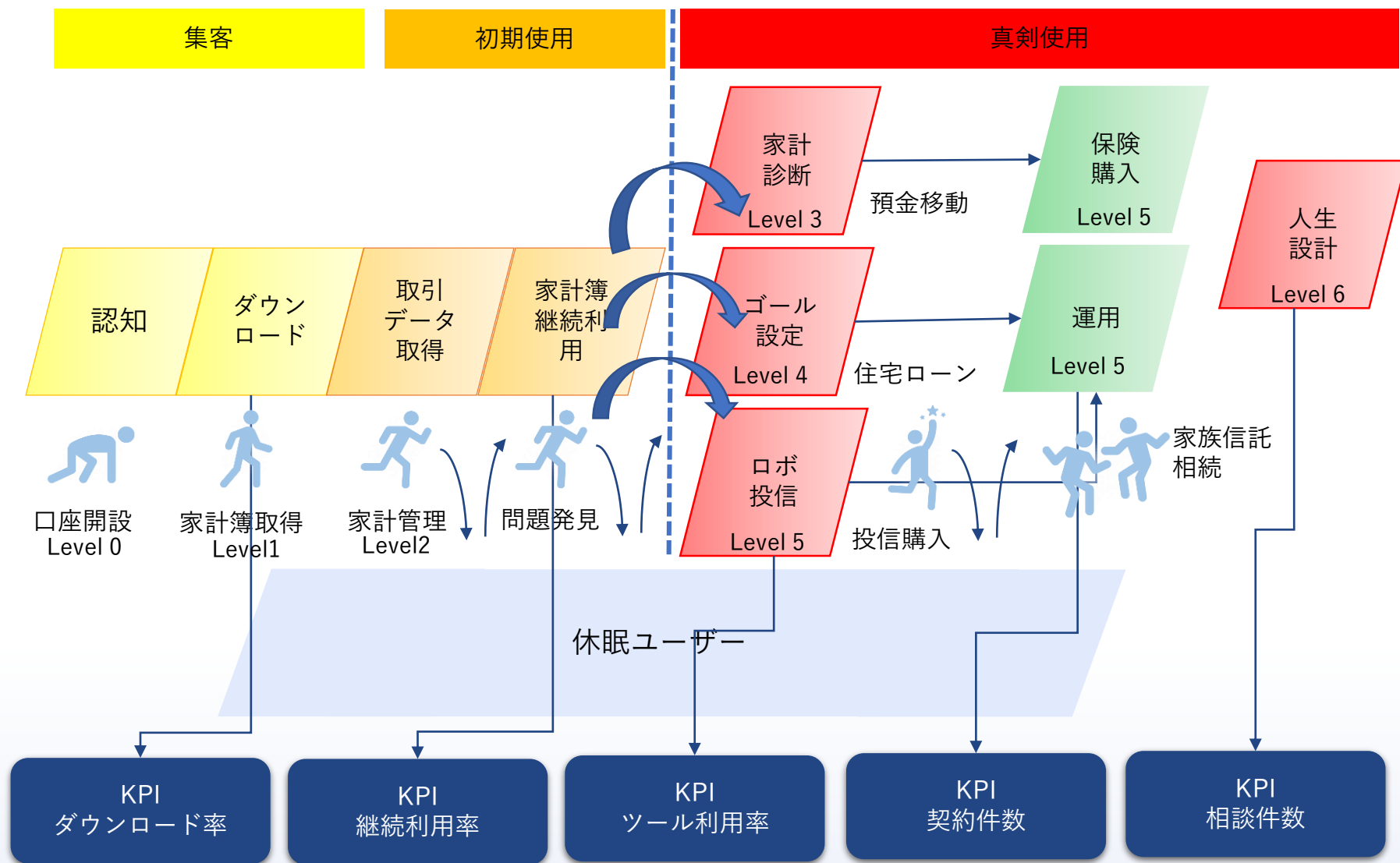
Firebase Cloud Messaging (FCM) :

メッセージを無料で確実に送信するためのクロスプラットフォームメッセージングソリューションです。

Google アナリティクス :

アプリの使用状況とユーザー エンゲージメントについて分析できる無料のアプリ測定ソリューションです。

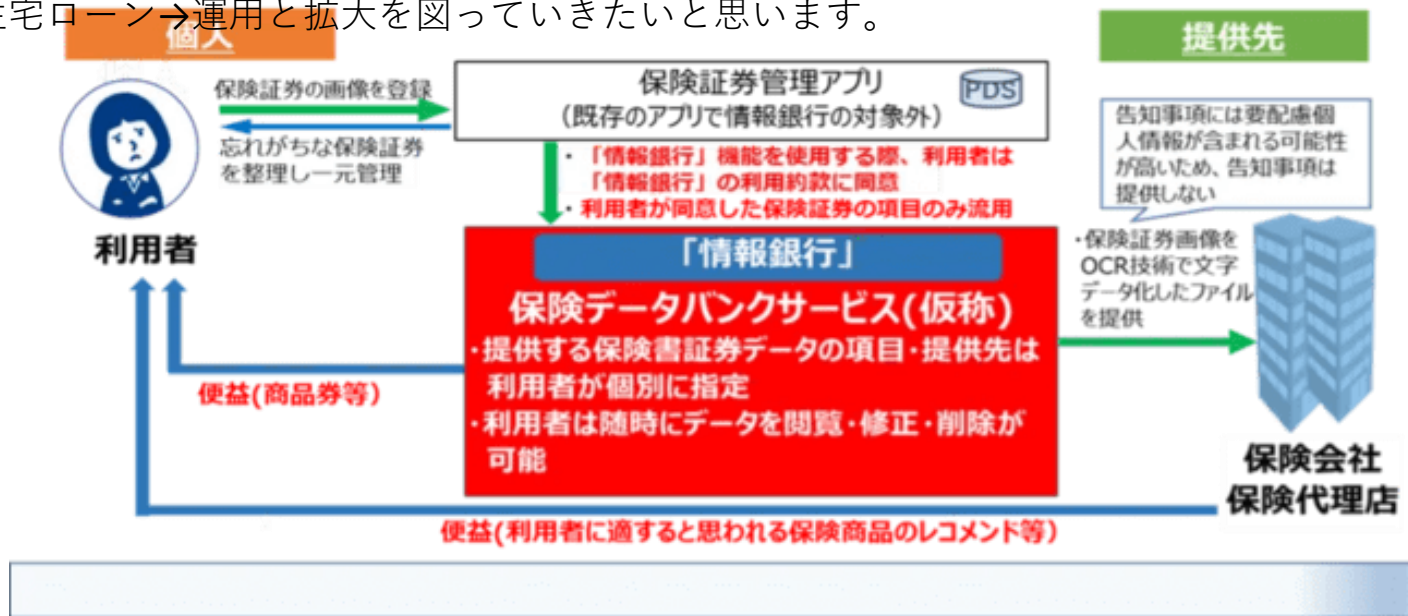
金融営業プロセスとKPIの設定



- 1 金融のコンビニ化
- 2 親切的なコンサルティングが必要
- 3 AIによるサポート
- 4 情報銀行の活用**
- 5 金融サービス仲介業は個人目線**

私たちは情報銀行をツールとして上手に使うことで、金融サービス仲介業に入っていきたいと思っています。

保険→住宅ローン→運用と拡大を図っていききたいと思います。



2021年3月29日

一般社団法人日本IT団体連盟より「情報銀行」認定を取得

「情報銀行」認定事業者は**当社で7社目**となります。

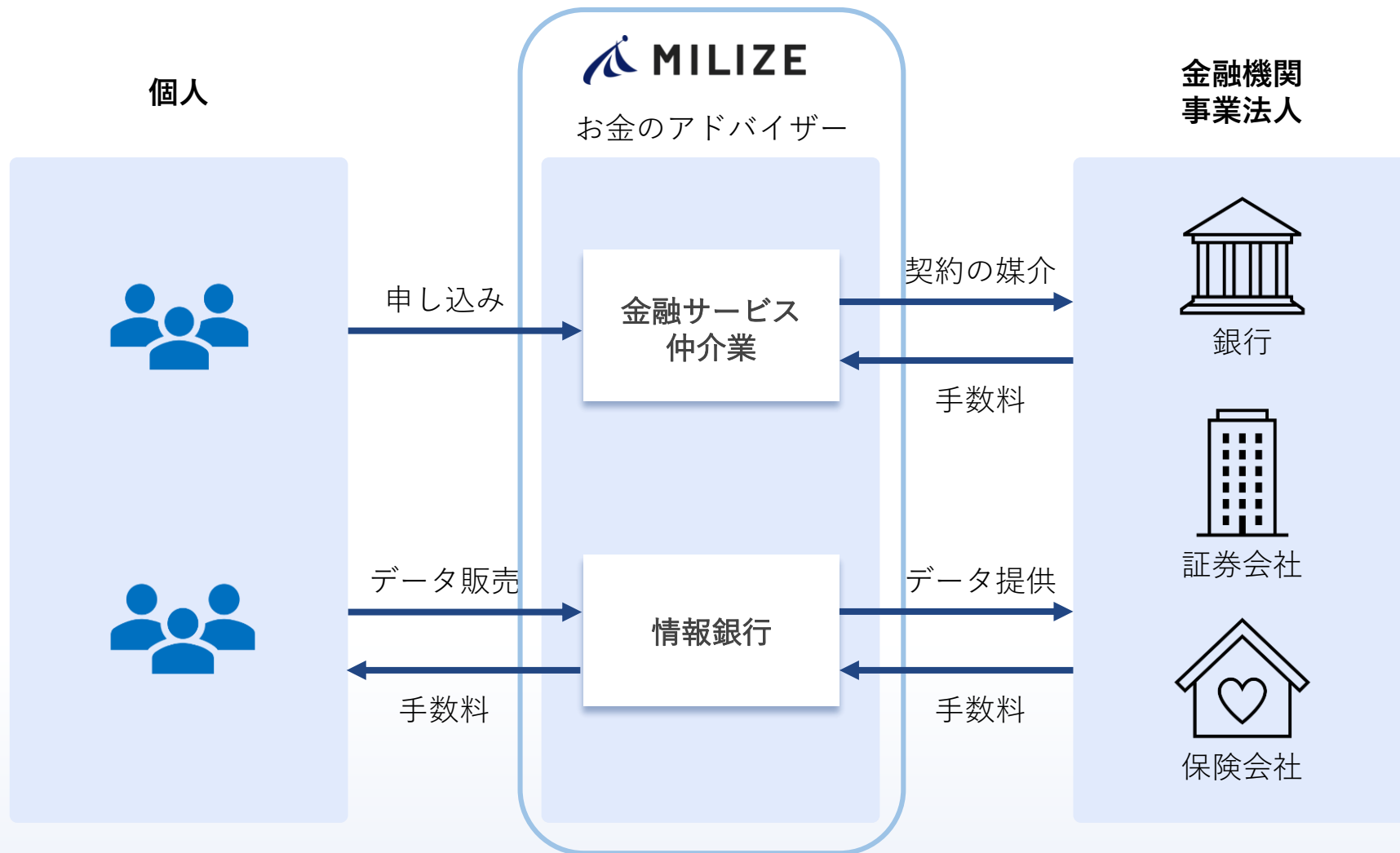
「情報銀行」認定マークは、2018年6月総務省・経済産業省「情報信託機能の認定スキームの在り方に関する検討会」の「情報信託機能の認定に係る指針ver1.0」を踏まえて日本IT団体連盟が策定した国際水準（ISO/IEC29100 (JIS X 9250) 等）のプライバシー保護対策や情報セキュリティ対策等に関する認定基準に適合しているサービスを示すものです。;

認定を受けたサービスの名称：保険データバンクサービス（仮称）

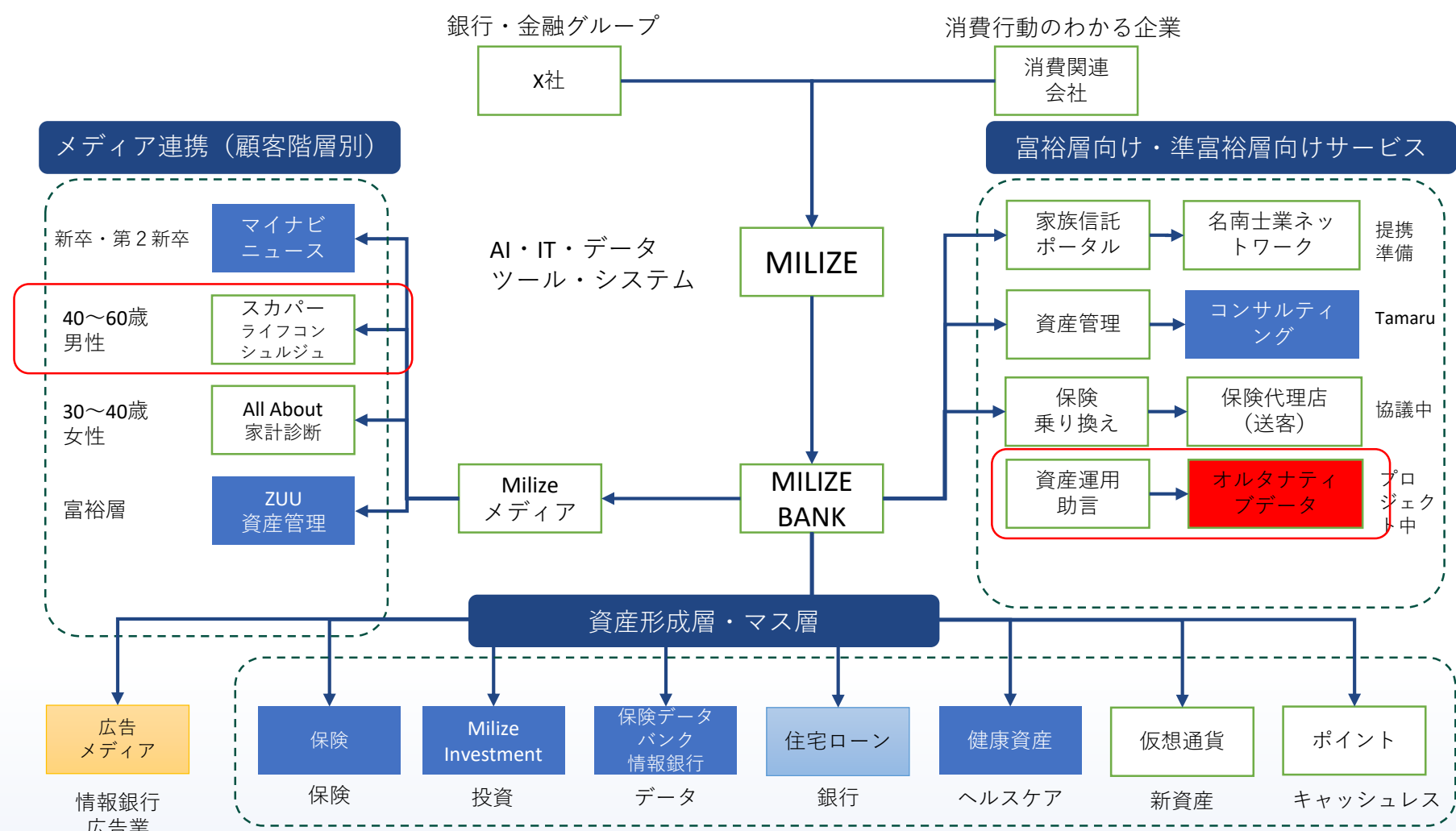
認定の種類：P認定（「情報銀行」サービスが開始可能な状態である運営計画に対する認定）

「情報銀行」の認定を受け、今後「保険データバンクサービス（仮称）」を開始する予定です。「保険データバンクサービス（仮称）」の利用者は、利用者が同意した保険証券の項目を、利用者が指定した保険代理店・保険会社等へ提供することにより、その対価として利用者に適すると思われる保険商品のレコメンド等の便益を受けることが可能となります。

金融サービス仲介業と、情報銀行の2軸で構成する。



ツール+データ分析+サービス開発で次世代の金融へ



スマホを中心とした仲介業だが、スマホ・オンライン・アドバイザーサービスを中心とする。

