

## 大和総研におけるデータサイエンスプロジェクト事例の紹介

株式会社大和総研 フロンティア研究開発センター

加藤 惇雄

### はじめに

FinTech の名の下、金融業界において破壊的イノベーションやアンバンドリングといった言葉がメディアに踊ってから数年が経つ。現在では過度な熱狂は過ぎ、金融業界におけるイノベーションは、着実なサービス化のフェーズに入っている。FinTech における”Tech”の代表であった人工知能やデータサイエンスというワードも今や一般に浸透したと言ってよいし、これらの技術を用いるプレイヤーの中心は、もはやアカデミアや一部企業のみではなくなった。伝統的な金融機関もこれらの先端技術を用いた金融サービスの変革を進めており、各行各业から絶え間ないリリースがなされている。

### セッション概要

大和証券グループでは、2016年よりサイエンスやテクノロジーによる金融イノベーションを目的としてグループ横断の共創の場を運営しており、筆者はデータサイエンスに関する活動の主査を務めている。本活動では、ビジネス現場のデータを用いた実際のデータ分析や機械学習モデルの研究開発、およびアカデミアとの共同研究などを行いつつ、併せて関連学会の論文紹介や事例研究、提携研究機関との勉強会などのインプット系の活動も行っている。この活動の運営において考え方の基礎に置いているのが、ビジネスアナリシスの知識体系である BABOK と、野中郁次郎ならびに竹内弘高による知識科学のフレームワークである SECI モデルである。ビジネスにおける知識は、単に当事者の素朴概念に任せて暗黙知の領域に留めるのではなく、その構造とメカニズムを解明し形式知化してこそ、組織において共有・再利用可能な新たな知となり、ひいてはその知の実装が可能になる。「データサイエンス」とともに「ビジネスアナリシス」および「知識科学」を用いることで、暗黙知の形式知化と AI の社会実装を目指そうというのが本活動のコンセプトとなっている。

本活動から生まれた具体的な事例として、大和証券の「ビジネスマッチング AI」がある。大和証券では法人顧客に最適な取引先を紹介するビジネスマッチングサービスに AI を活用している。中小・中堅企業の経営者が抱える個々の悩みに合わせて、AI が大量のサービス利用初の中から販売や仕入れ、提携などの可能性が高い企業を抽出する。10年以上蓄積されてきたデータからマッチングパターンを学習したモデルや、自然言語処理による連想検索の仕組みを活用することにより、経験の浅い営業担当者でも、良い提携先を顧客に紹介することができ、本業支援による顧客満足度向上の後押しとなっている。

本発表では、いくつかのデータサイエンスのプロジェクト事例を紹介しつつ、ビジネスアナリシスおよび知識科学のフレームワークを用いることで、データ分析や機械学習モデルの開発を一時的な検証に留めず、社会実装に繋げていくための考えを紹介する。また、これらのプロジェクトにおける NTT データ数理システム社製品の利用例等についても紹介する。