

<テーマ別IR 説明資料>

りそなのデータ利活用の取り組み

2023年3月8日



りそなホールディングス

データサイエンス部

説明者紹介

りそなホールディングス データサイエンス部長

那須 知也



1997 入社

本部企画を幅広く経験

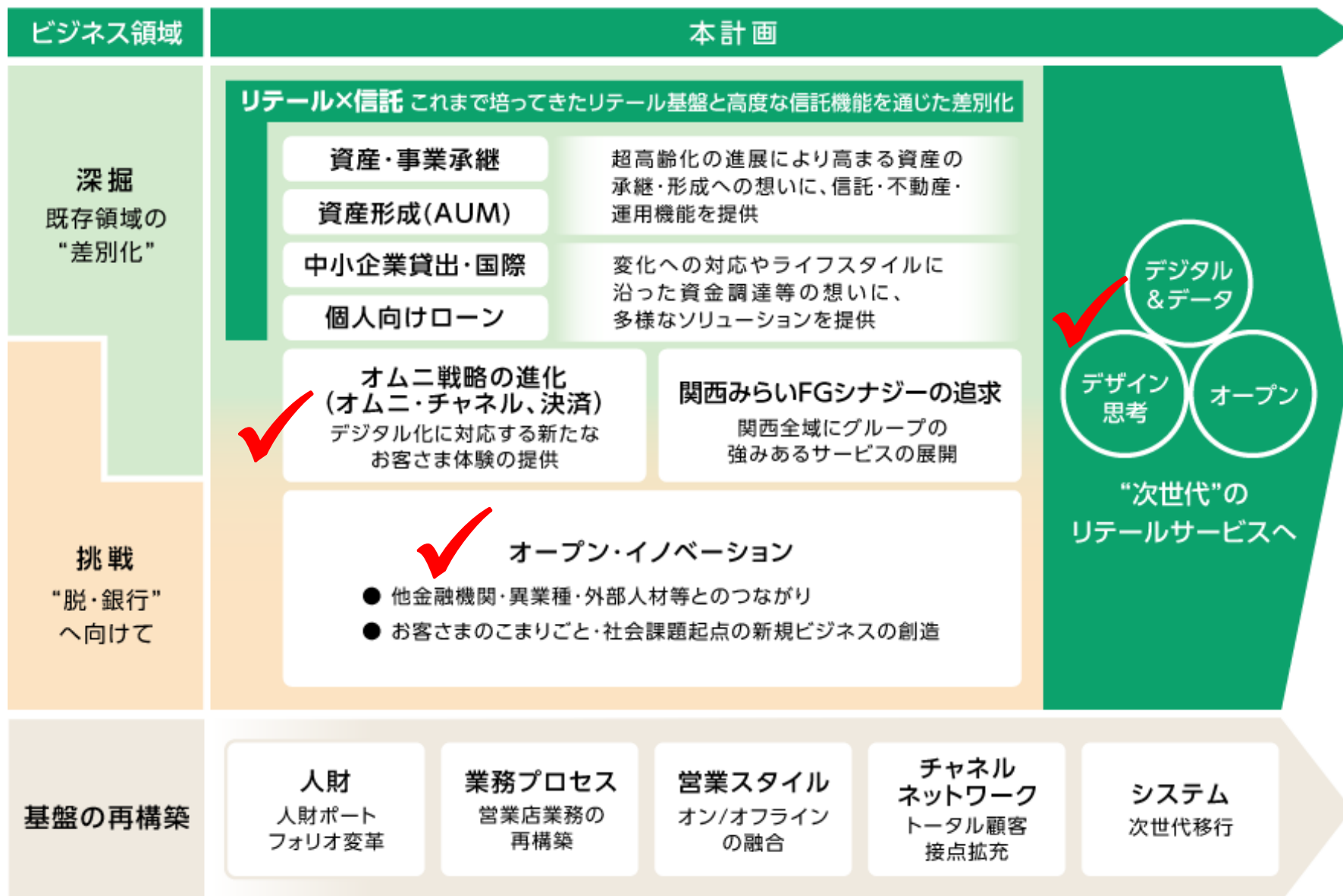
2019 埼玉りそな銀行 所沢東口支店長

2020 グループ戦略部部長(特命担当)

2021 現職

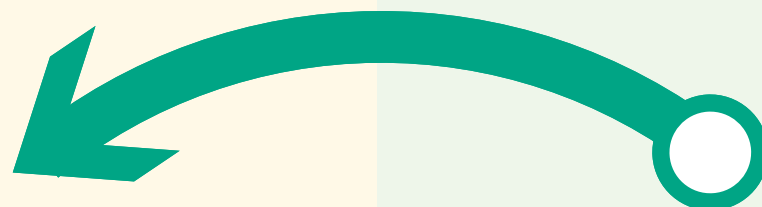
現在、りそなホールディングス データサイエンス部長として、グループのデータ分析とビジネス課題解決との橋渡しを進めている。

中期経営計画<概要>



デジタル&データの位置づけ

ビジネス起点の仮説・検証・施策化を徹底



Digital

顧客接点やサービス、
業務プロセスのデジタル化



DX

Data

お客さまの行動や声、
業務プロセスの分析・理解



お客さまが集まる場所にデータが集積

デジタル&データの位置づけ ~Data~

ビジネス起点の仮説・検証・施策化を徹底

Digital

顧客接点やサービス、
業務プロセスのデジタル化

DX

Data

お客さまの行動や声、
業務プロセスの分析・理解

お客さまが集まる場所にデータが集積

デジタル&データの位置づけ ~Digital~

ビジネス起点の仮説・検証・施策化を徹底

Digital

顧客接点やサービス、
業務プロセスのデジタル化

DX

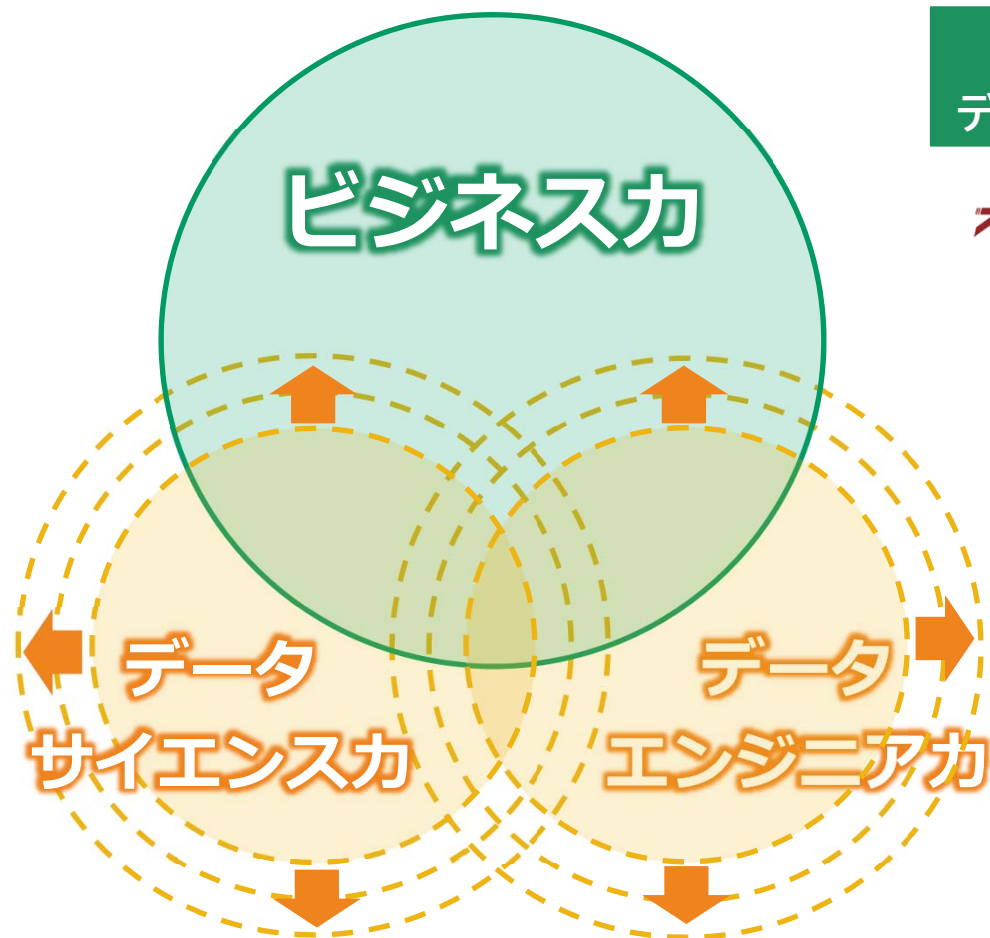
Data

お客さまの行動や声、
業務プロセスの分析・理解

お客さまが集まる場所にデータが集積

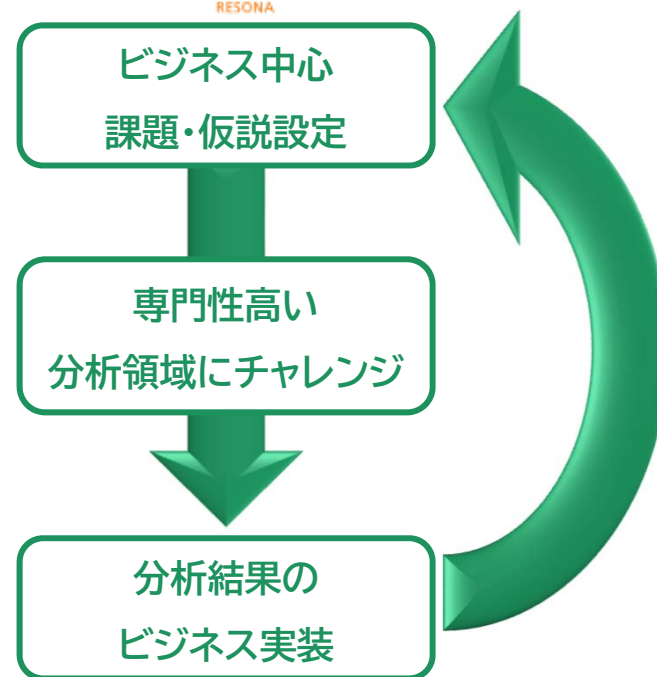
データ分析専門組織の設立

- ビジネス、データ、分析力を融合し、データを起点とした新たなビジネスチャンスの創出に挑戦



データサイエンス室を設置（'19年4月）
データサイエンス部に組織再編（'21年4月）

BrainPad × RESONA × teradata.



データサイエンス部のこれまでの歩み

- 明確な目的意識を持ち、できることからスモールスタートで始め、小さな成功体験を積み重ねることで組織を拡大

2019年4月
(室設置時)


手探りで分析

3名

2021年4月
(部改組時)


小規模な活用

約30名

2023年3月
(現在)


組織横断的な
活用を試行

約50名

※データサイエンス部：パートナー企業込み

分析専門会社との協業

2022年2月22日

各位

株式会社 リそなホールディングス
株式会社 ブレインパッド

株式会社リそなホールディングスと株式会社ブレインパッドの資本業務提携について

株式会社リそなホールディングス(社長 南 昌宏)と株式会社ブレインパッド(社長 草野 隆史)は、本日、各社において、両社の更なる事業領域の拡大と地域経済の発展に貢献する取り組みを加速することを目的に、資本業務提携契約を締結することを決議しました。

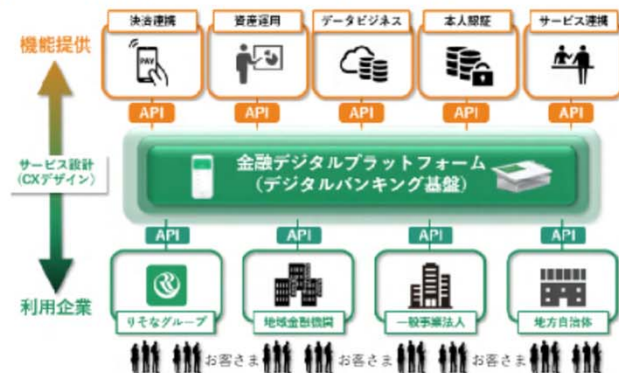


リそなグループとブレインパッドは、2019年より金融・非金融データの付加価値向上を通じたビジネスモデルの変革に挑戦してきました。両社は、今回の資本業務提携を通じて、リそなグループが目指す金融デジタルプラットフォームビジネスと国内随一のデータサイエンティスト集団を有するブレインパッドのデータサイエンスノウハウの融合を促し、既存事業の枠組みにとらわれず事業領域を拡大するとともに、地域経済の活性化、持続可能な社会の構築を目指します。

- ▶ データを起点とした新たなサービスの開発を強化します
高頻度・広範囲のデジタルデータを両社で分析し、お客さまの価値観や行動変容を早期に把握することで、高い利便性や新しい体験価値を装備したソリューション・サービスを提供します。
- ▶ 地域金融機関などへのデータ活用サービスの提供を目指します
リそなグループが提供する金融デジタルプラットフォーム[®]を通じて、地域金融機関や一般事業法人等が抱える課題の解決、仮説の検証を可能とするデータ分析・活用サービスの提供を目指します。

※ API連携などの戦略的な活用を通じて本格的なシステム統合を行うことなく独自の商品・サービスを地域金融機関、一般事業法人や地方自治体へ提供する金融サービスのオープンプラットフォームビジネス

【リそなグループが提供する金融デジタルプラットフォームの全体像】

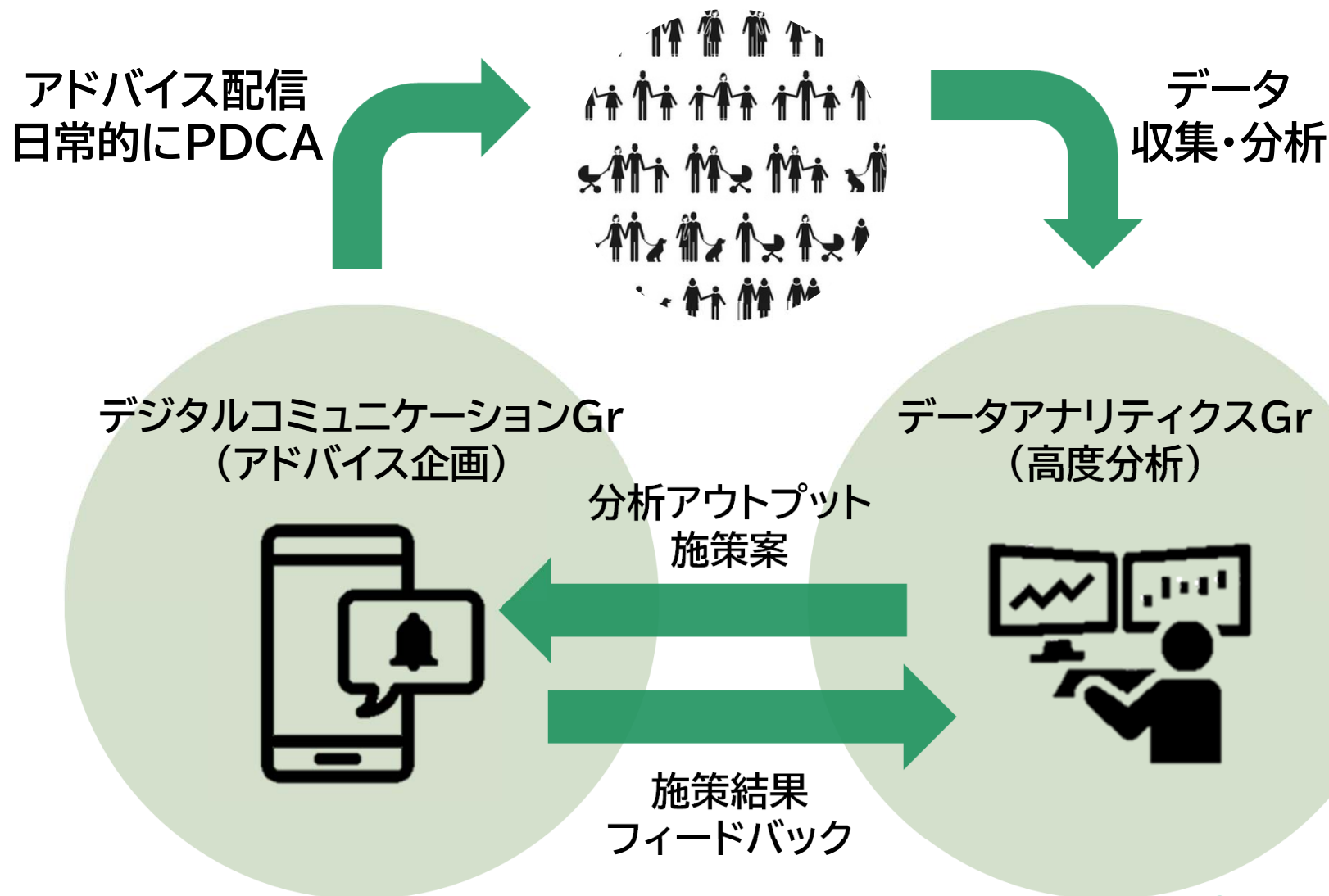


分析専門会社と協業し 社内ノウハウを日々アップデート



PDCAサイクルの高速化

■ お客さまと近い距離でPDCA



りそなのアドバイス配信

興味喚起から取引まで一直線



ベルのマークをタップ



内容は一人ひとり出し分け



取引へスムーズに移動



アプリ内完結

配信事例

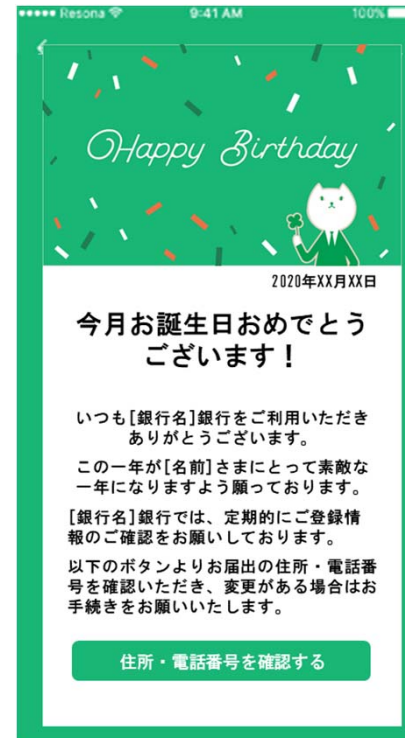
アプリセットアップ
翌日



アプリセットアップ
3日後

誕生日
1日

年初



3拍子そろって初めて収益化

「アクティブ」
ユーザー数

有効な接点がないと
PDCAを回せない



スムーズな
取引導線

「自然体」の取引獲得
ゼロを10倍してもゼロ



最適化された
コミュニケーション

上手くやれば5倍・10倍
失敗はマイナス(離脱)

アプリ機能開発で実現する領域

さまざまな銀行取引が
カンタンに

※ 確認・照会をはじめ、さまざまな銀行取引をご利用いただけます。
よく使われる取引はワンタップですぐに対応。

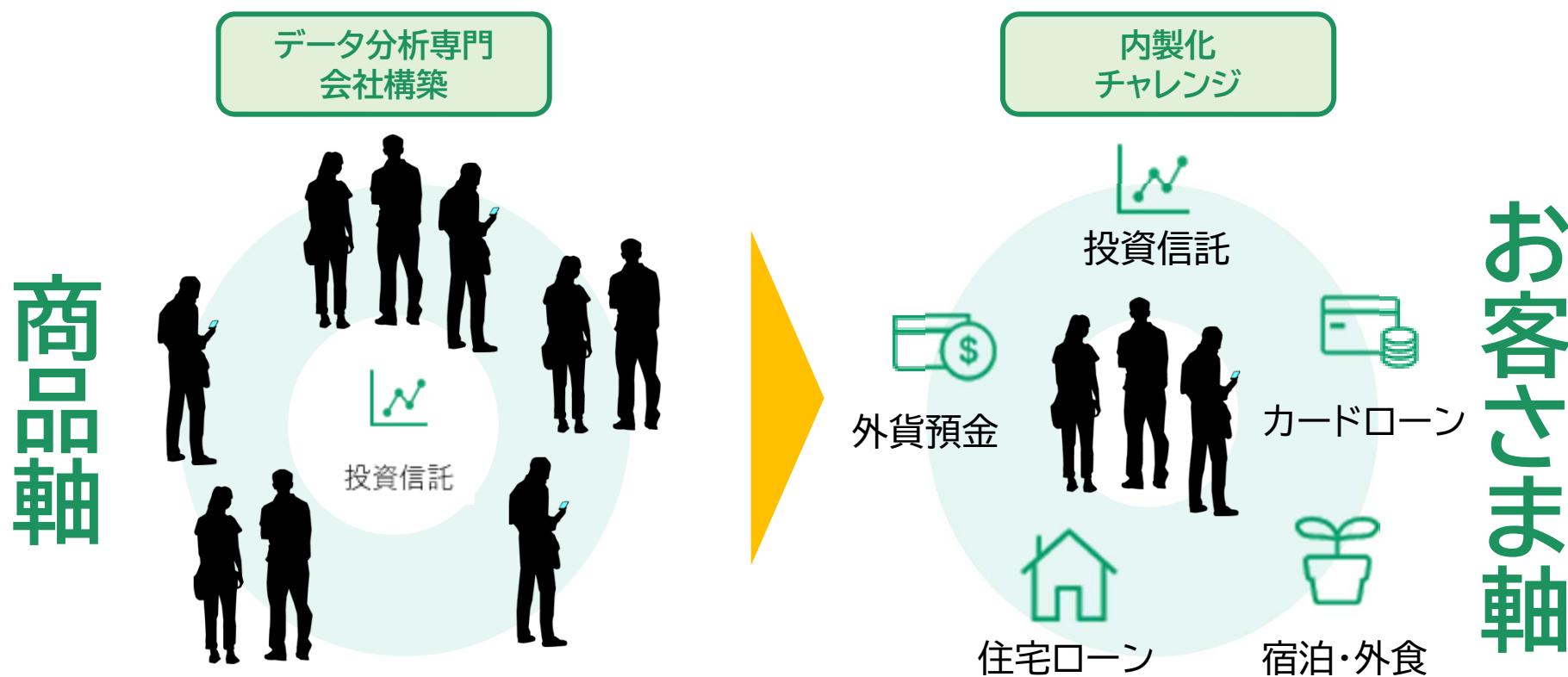


アドバイス配信で実現する領域

- ・アプリに適したコミュニケーション体系
- ・収益と顧客エンゲージメントのバランス
- ・お客さまの体験を最適化する仕組み

“商品軸”から“お客さま軸”へ

- お客さま軸に重きを置いたレコメンドモデルの構築にチャレンジ

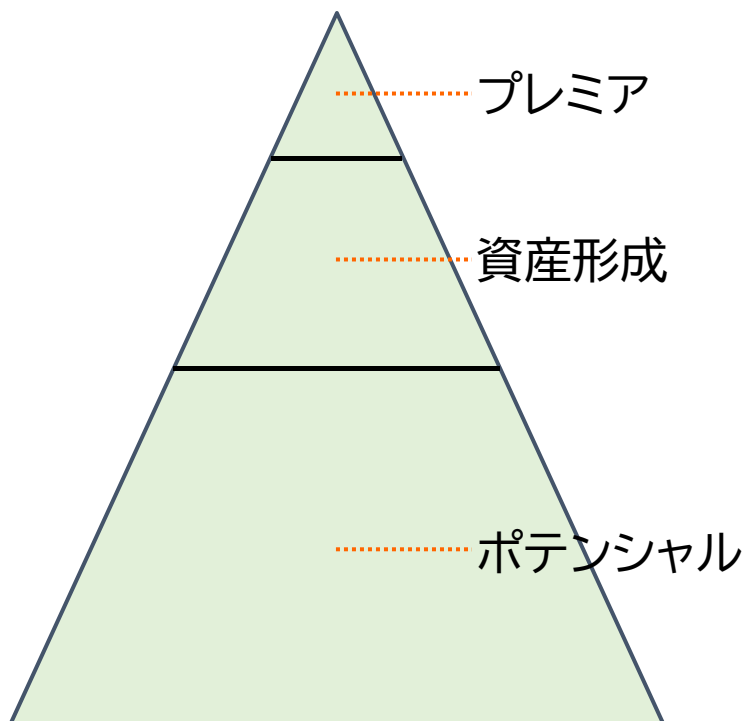


金融取引データや外部データ等を投入し、
説明変数を抜本的に見直し

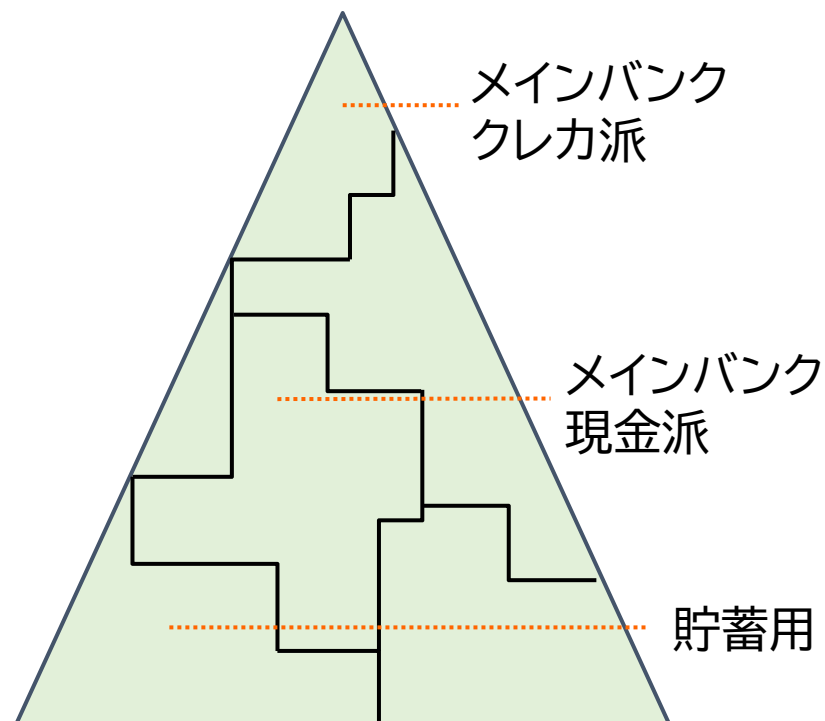
データサイエンス事例①（セグメンテーション高度化-1）

- 今まで把握できなかったお客さまのパーソナリティ（行動様式・趣味・嗜好等）を捉え、コミュニケーションの高度化にチャレンジ

銀行サービスの取引実績からお客さまをグループ分け



銀行サービスの使い方からお客さまをグループ分け



データサイエンス事例① (セグメンテーション高度化-2)

- 口座の動き、アプリ内行動、購買データ等でお客さまを分類

#	クラスタの特徴
1	メインバンクとしての利用・クレカ派
2	メインバンクとしての利用・現金こまめに引出 アクティブ・外向的
3	貯蓄用口座 決済系の取引は少ない
4	現金をまとめて引出
5
6
7

- 訴求内容を出し分け一定の成果

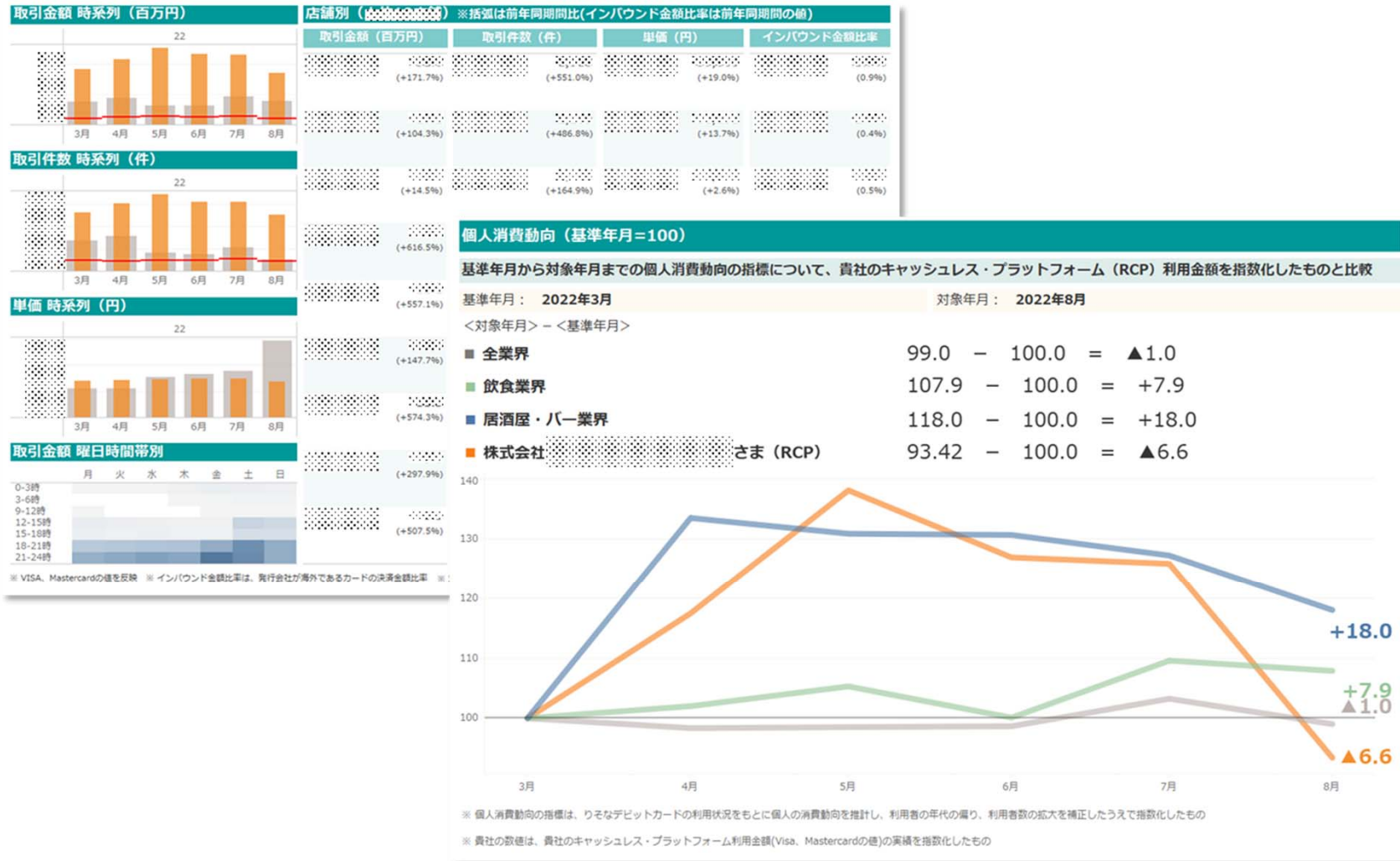
(振込サービスの事例)

クラスタ	1 ...	2 ...
訴求内容		
コンテンツ		
効果	0.5% ↑	1.5% ↑

取引率の数値はダミーです

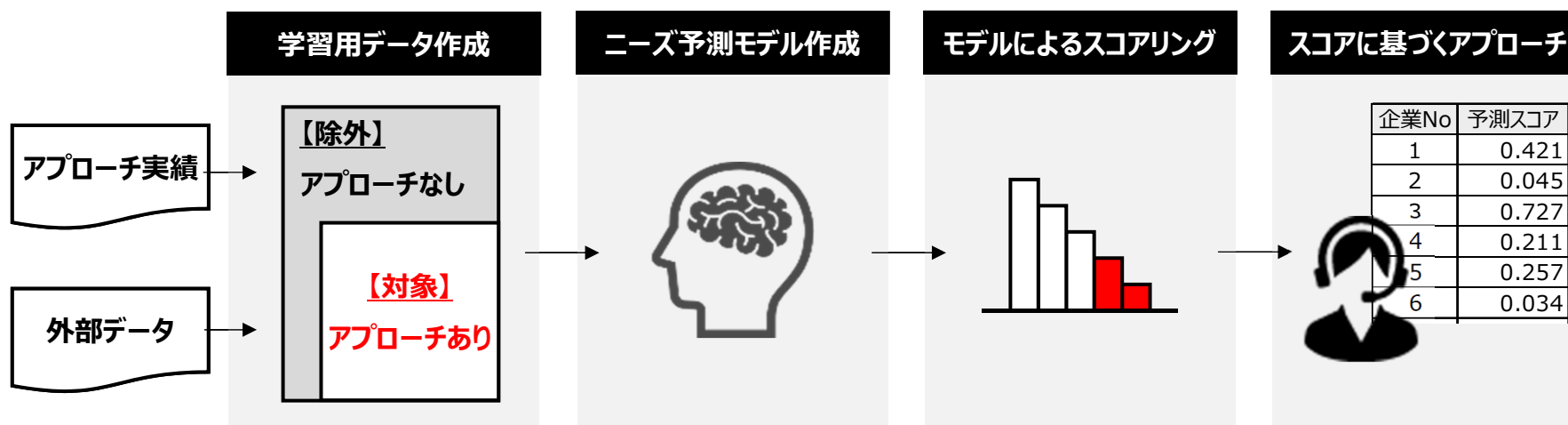
法人分野の高度化

■ これまでのノウハウを法人分野へ展開



データサイエンス事例② (社内外のデータを活用したお客さまニーズ予測)

■ 社内外のデータをもとにお客さまのニーズを予測



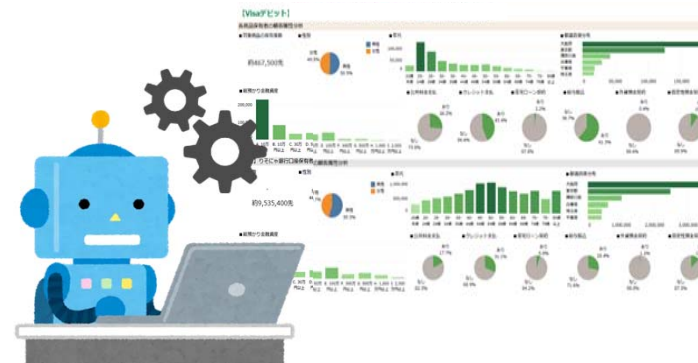
ニーズの高いお客さまとの
コミュニケーションが可能に

データサイエンス事例③（ダッシュボードの活用）

手動・低頻度



自動・高頻度



異常を早期検知し業務改善へ



集計作業を大幅に削減

総削減時間

約 **6,000** 時間/年
(2021年度取組案件)

業務負担を大幅に削減



現状の運用

- ①該当する書類を探し出し、
- ②目視で記載内容確認



データサイエンスの活用

該当する書類を
システムで検索/項目確認



手書き書類
(PDF)

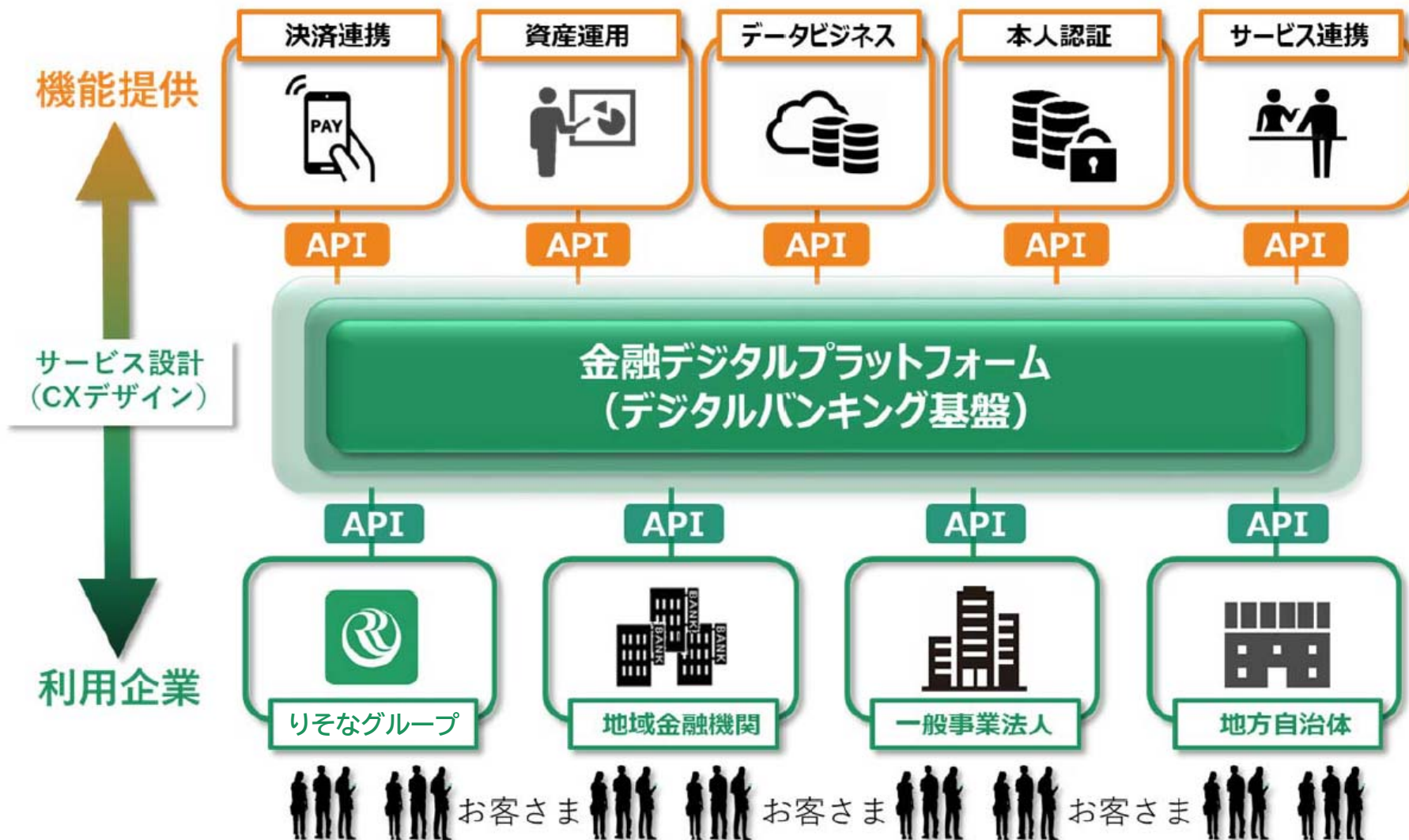
AIOCRの活用



構造化データ

デジタルバンキング戦略を支える仕組み

【金融デジタルプラットフォームの全体像】



地域金融機関との連携

■ 従来の枠組みにとらわれない外部との幅広い共創

金融デジタルプラットフォーム
(デジタルバンキング基盤)

- FinBASEの設立('22/4月) *FinBASE*
 - りそなホールディングス、NTTデータ、日本IBMの3社による合弁会社
 - 参加者開拓、情報収集、市場調査等の実施

提供機能 拡張

- ブレインパッドとの資本業務提携('22/2月)
 - データ起点の新たなサービス開発の強化
 - 地域金融機関等へのデータ活用サービス提供を展望

- 「顔認証マルチチャネルプラットフォーム」
 - 構想実現に向けてコンソーシアムを4社*1で設立('21/12月)
 - 参加事業者間で活用事例やノウハウを共有・検討
 - 多様な業種から30社が参加
 - りそなホールディングス本社内で実証実験を終了し、改善点を踏まえ本格導入を検討中

利用企業 拡大

- <バンキングアプリ>
- 常陽銀行 / 足利銀行('21/3月～取扱)
 - 百十四銀行('23/2月～取扱)
 - 京葉銀行('23年度取扱予定)
- <ファンドラップ>
- 横浜銀行('21/4月～取扱)
 - 京葉銀行('22/6月～取扱)
 - 七十七銀行('23/1月～取扱)

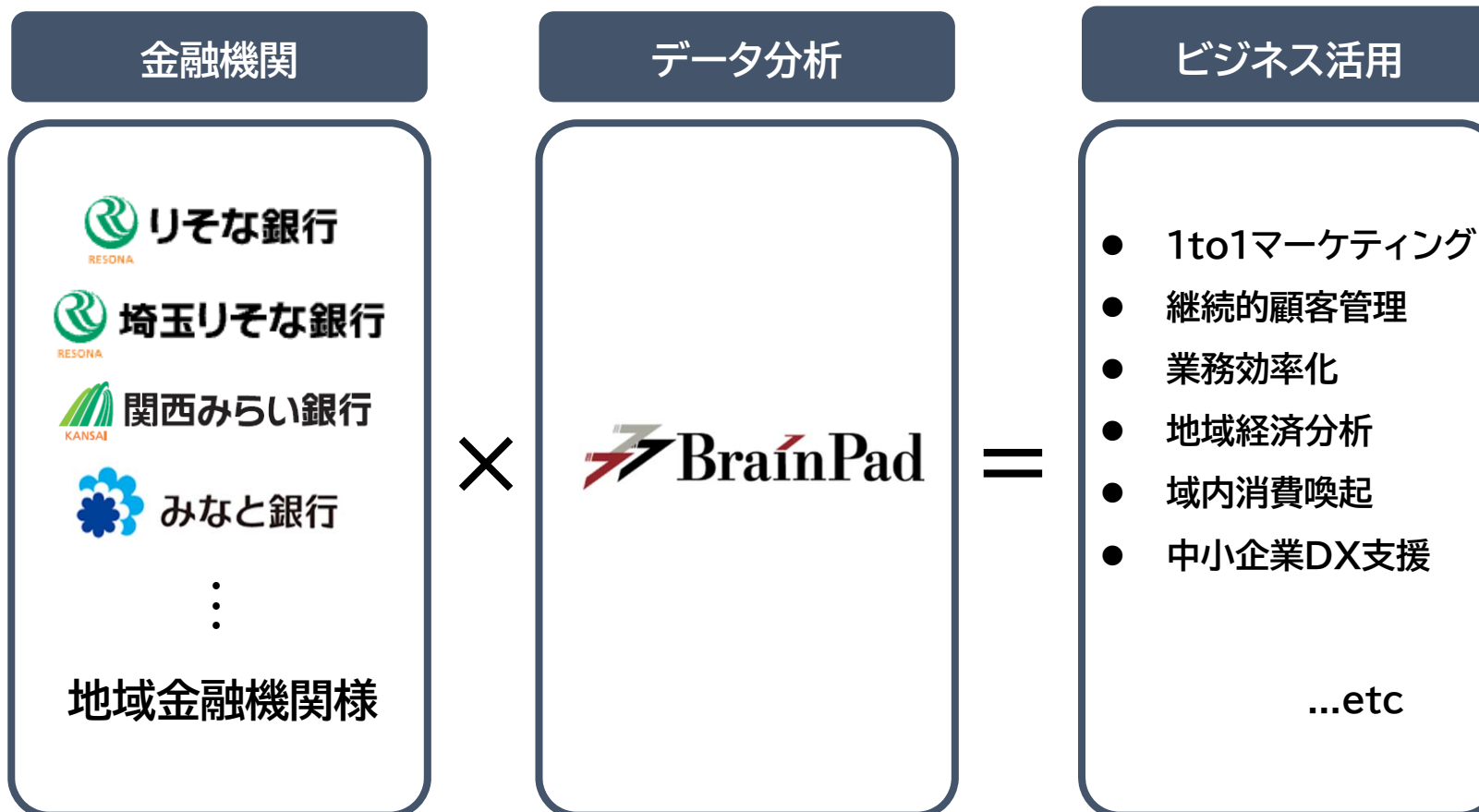
		'22/9末時点('21/9末比)	
		バンキングアプリ	ファンドラップ
		ダウンロード数	残高*2
Gr内	583 万DL (+151万)	6,960 億円 (+509億円)	
Gr外	90 万DL (+45万)	490 億円 (+224億円)	
合計	673 万DL (+197万) (+41.3%)	7,451 億円 (+734億円) (+10.9%)	

*1. りそなホールディングス、JCB、大日本印刷、パナソニック コネクト

*2. 時価ベース残高、法人込

データ利活用に関する協業に向けて

■ 「銀行」×「データサイエンス」モデルに向けた検討を開始



本資料中の、将来に関する記述(将来情報)は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。

具体的には、本邦における株価水準の変動、政府や中央銀行の方針、法令、実務慣行および解釈に係る変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにりそなグループのコントロールの及ばない要因などです。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。