

KPMGあずさ監査法人主催 第6回フィンテック・イノベーションセミナー

次世代金融分野におけるデータドリブンなサービス構築 ～パーソナライゼーションと金融DNA～

株式会社MILIZE
代表取締役社長CEO 田中 徹



No	項目	頁
0	会社概要	3
1	概観	12
2	金融機関の顧客を知る	19
3	消費DNAとは	23
4	金融DNAとは	29
5	データ分析・データ収集	34
6	AI分析	42
7	YOSHINANI	54
8	情報銀行	67

1. 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	- 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	- 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	- 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
兼統合リスク管理部長、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。メリ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

• Webデータ収集

• オルタナティブデータ

• 市場データ

• 機械学習・深層学習

• 自然言語分析

• OCR・事務効率化

• 金融工学

• リスク管理プライシ
ング

• フィンテック



MILIZE

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

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

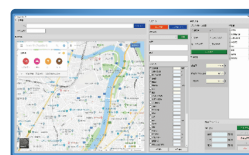


- Forward Lookingな市場分析
- 需要予測・売上予測を機械学習を使って予測
- ビッグデータの活用と業界の特徴量のノウハウ
- AI+α（使えるようにする仕組み：地図情報・業種特有の分析・可視化ツールなど）
- 予測の内容・仕組みを知る特徴量寄与度

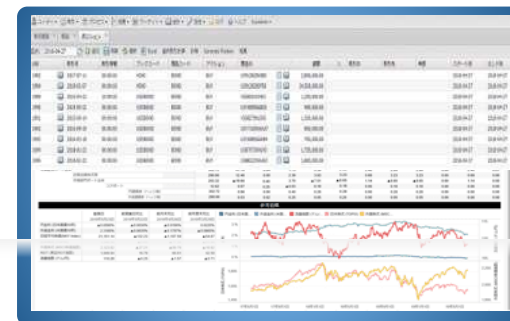
ポートフォリオ・リスク管理



- 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



milize 店舗戦略



au カブコム証券
A member of MUFG

農林中央金庫

NFR&T
野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー

KDDI

FFG 福岡フィナンシャルグループ

愛知銀行

オリックス銀行

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

ニッセイアセットマネジメント株式会社

マネックス証券

日本生命

docomo

あけぼの投資顧問株式会社
Akebono Asset Management Ltd.

アセットマネジメントOne

SOCIETE GENERALE

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）

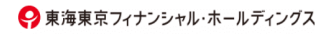
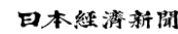
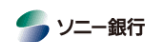
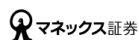
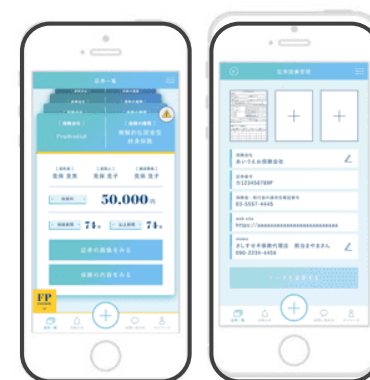


保険証券管理



- ・ 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



AI・金融工学による市場分析（為替・株式・インデックス）

市場データ

- ・ 日米中株価
- ・ 商品データ
- ・ 経済データ
- ・ ボラティリティデータ
- ・ 為替データ
- ・ 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）

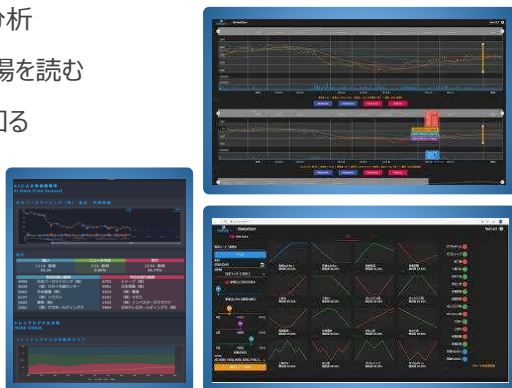
×

金融工学、確率過程

- ・ 株価形成モデル
- ・ 業績モデル
- ・ 為替モデル
- ・ トレードストラテジー
- ・ テクニカル分析
- ・ 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

 milize Similar Chart
 milize Trade Simulator


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

 milize Pro
 IFA向け


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
- お客様行動履歴
- テキストデータ・ニュース
- 伝票証券証明書など
- 画像 (OCR)

×

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
- 金融マーケティング
- 支店統廃合モデル
- 電話営業モデル

機械学習全般

予測
スコアリング

milize Forecast

- 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

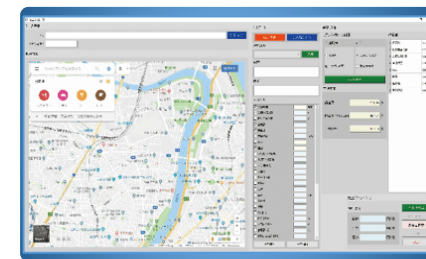
milizeText

- 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



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

オルタナティブデータ

- GPSデータ
- POSデータ
- クレジットカードデータ
- Webデータ
- レポート・ニュース
- 統計データ

×

機械学習

- 回帰分析
- 判定モデル
- 自然言語処理
- 次元削減

×

金融

- 業績予測
- 株価予測
- ポートフォリオ分析
- 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



1. 概観

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



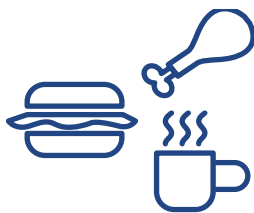
銀行



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

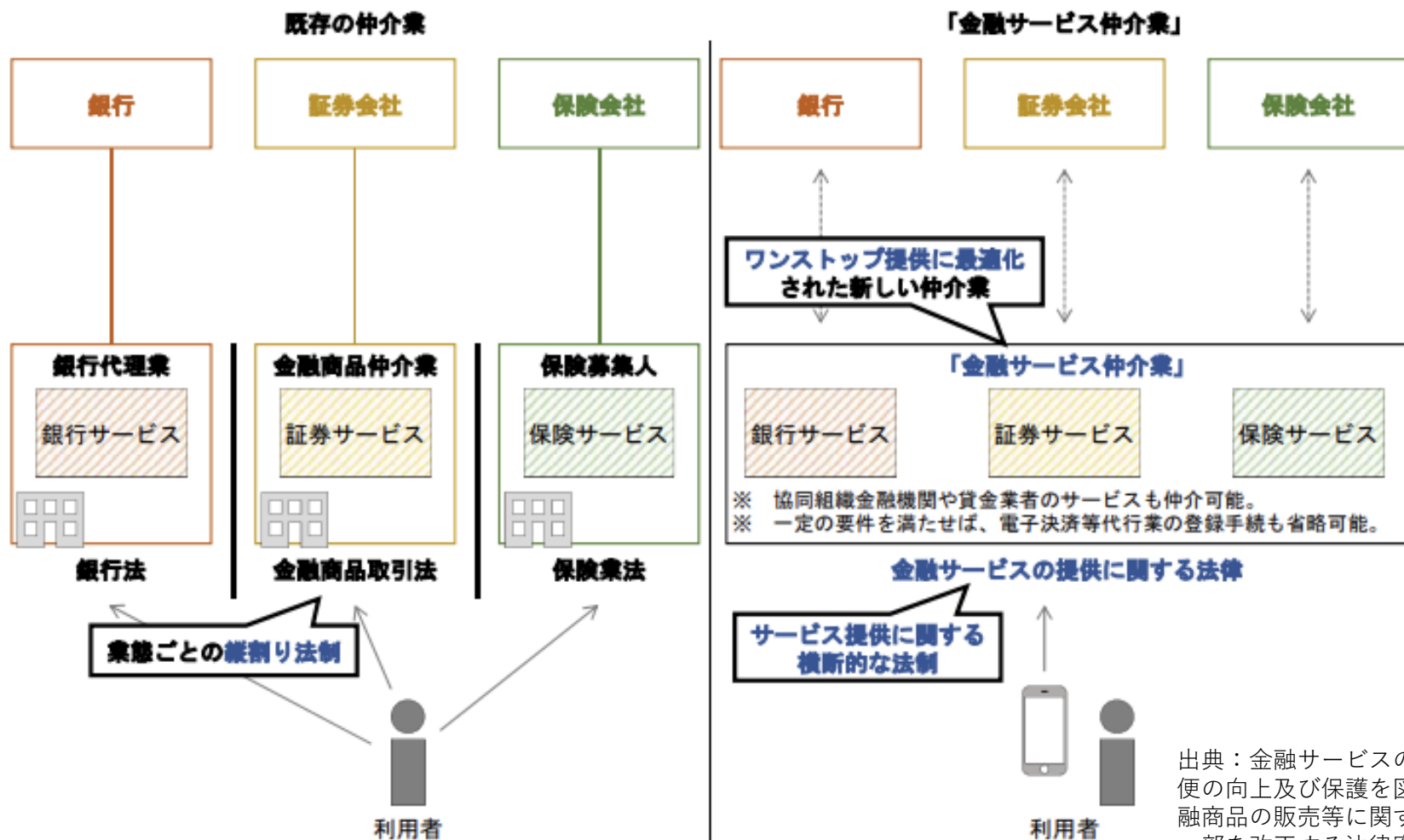


弁当・ランチ
イートイン

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。
販売価格はやや高い。やや頭打ちになってきている。自社ブランドに注力

「金融サービス仲介業」の創設

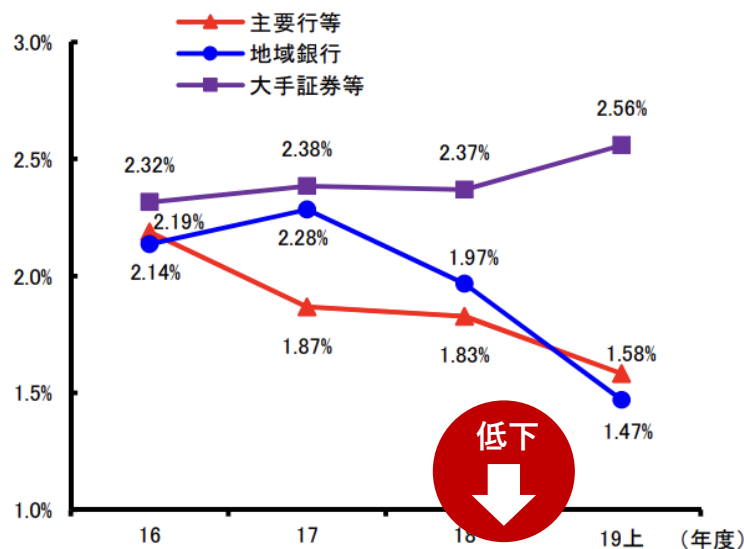
- 金融商品販売法を金融サービスの提供に関する法律に改称し、「金融サービス仲介業」を創設。
- 業態ごとの縦割りだった既存の仲介業と異なり、1つの登録で銀行・証券・保険すべての分野のサービスを仲介可能とするなど、ワンストップ提供に最適化。



出典：金融サービスの利用者の利便の向上及び保護を図るための金融商品の販売等に関する法律等の一部を改正する法律案 説明資料

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

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

	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%)

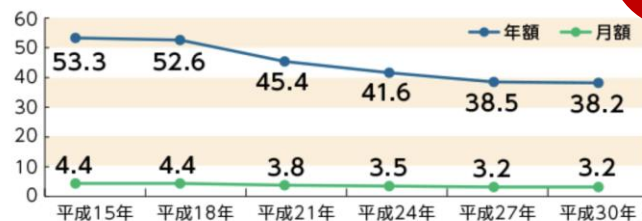
	全新設定ファンド			アクティブ・ファンド			インデックス・ファンド		
	N	平均	標準誤差	N	平均	標準誤差	N	平均	標準誤差
2016年以前	319	2.52%	(0.06%)	244	2.82%	(0.05%)	75	1.55%	(0.15%)
2017年以降	92	2.01%	(0.14%)	69	2.50%	(0.13%)	23	0.52%	(0.24%)
差		-0.52% ***	(0.06%)		-0.32% **	(0.04%)		-1.02% ***	(0.04%)

(***: 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

世帯平均払込保険料の金額の推移

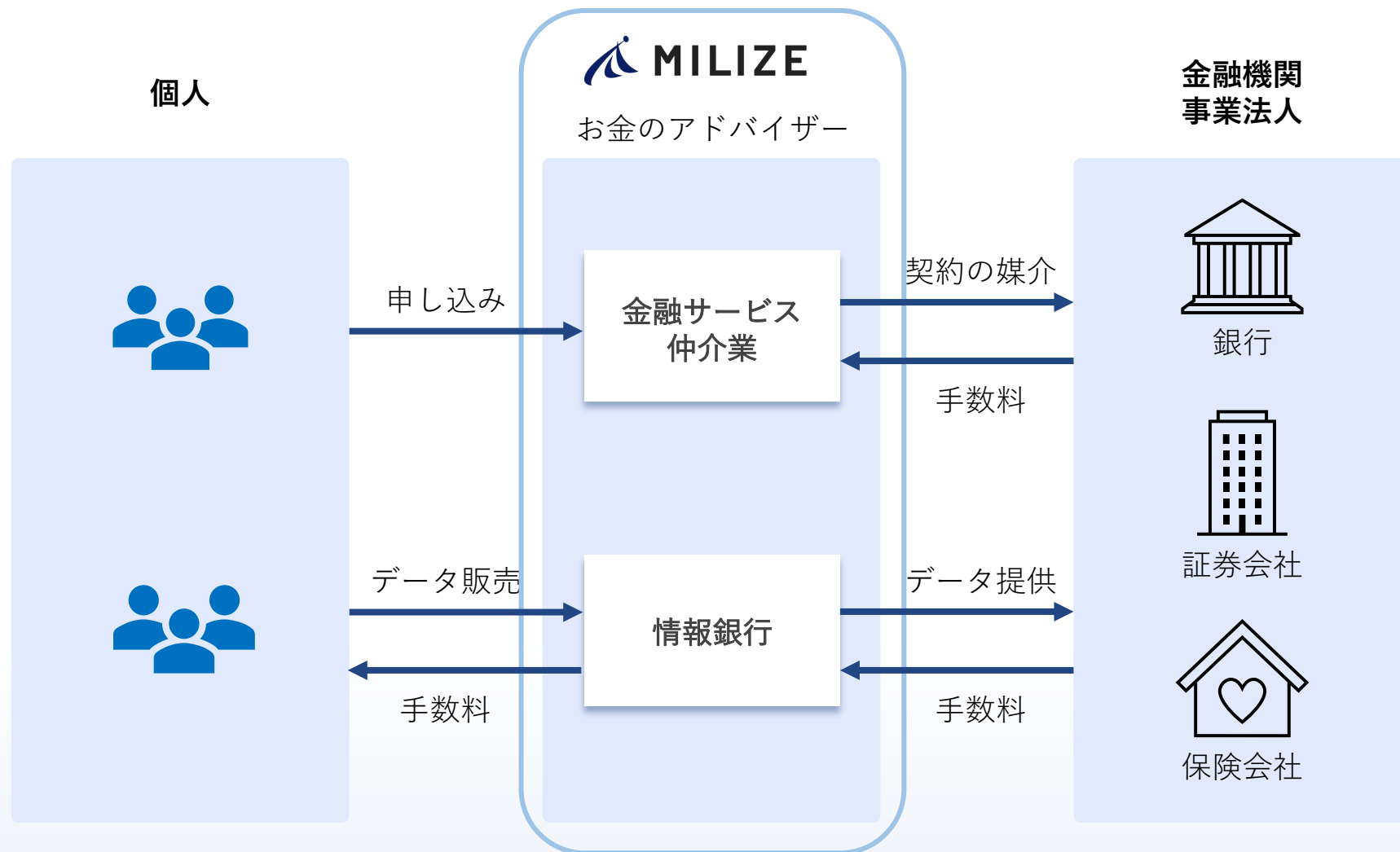
●【世帯平均】払込保険料の金額の推移



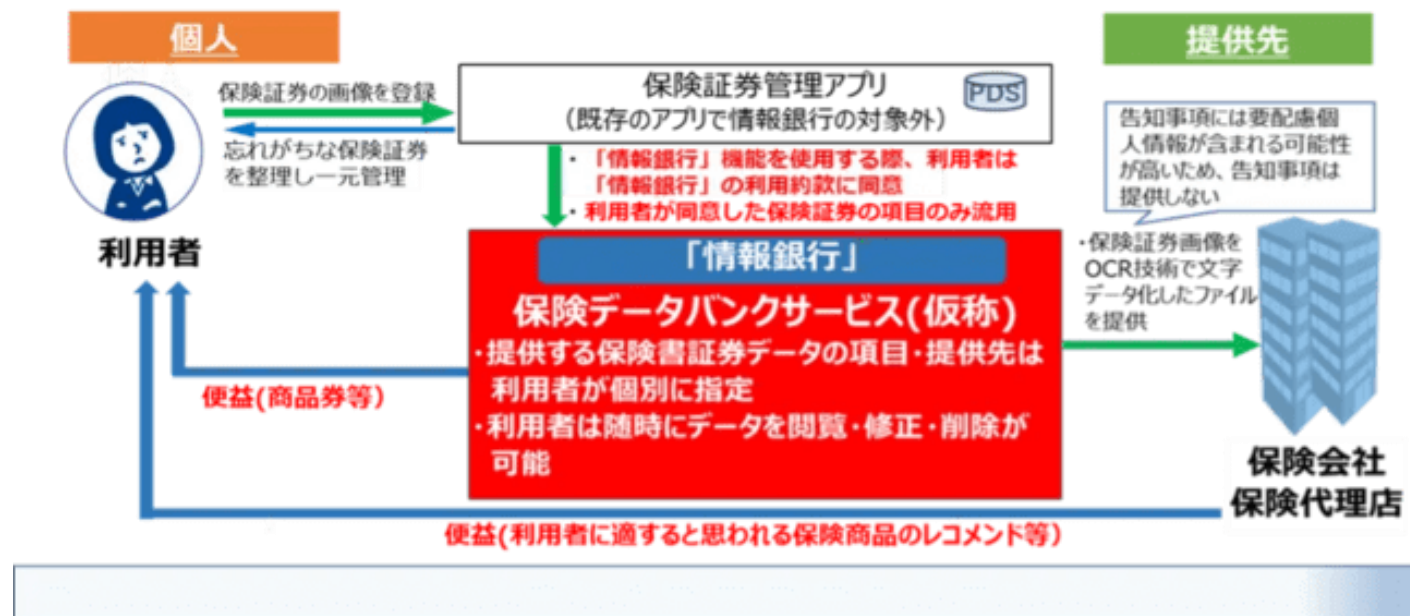
※個人年金保険を含む

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」

金融サービス仲介業と、情報銀行の2軸で構成する。



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

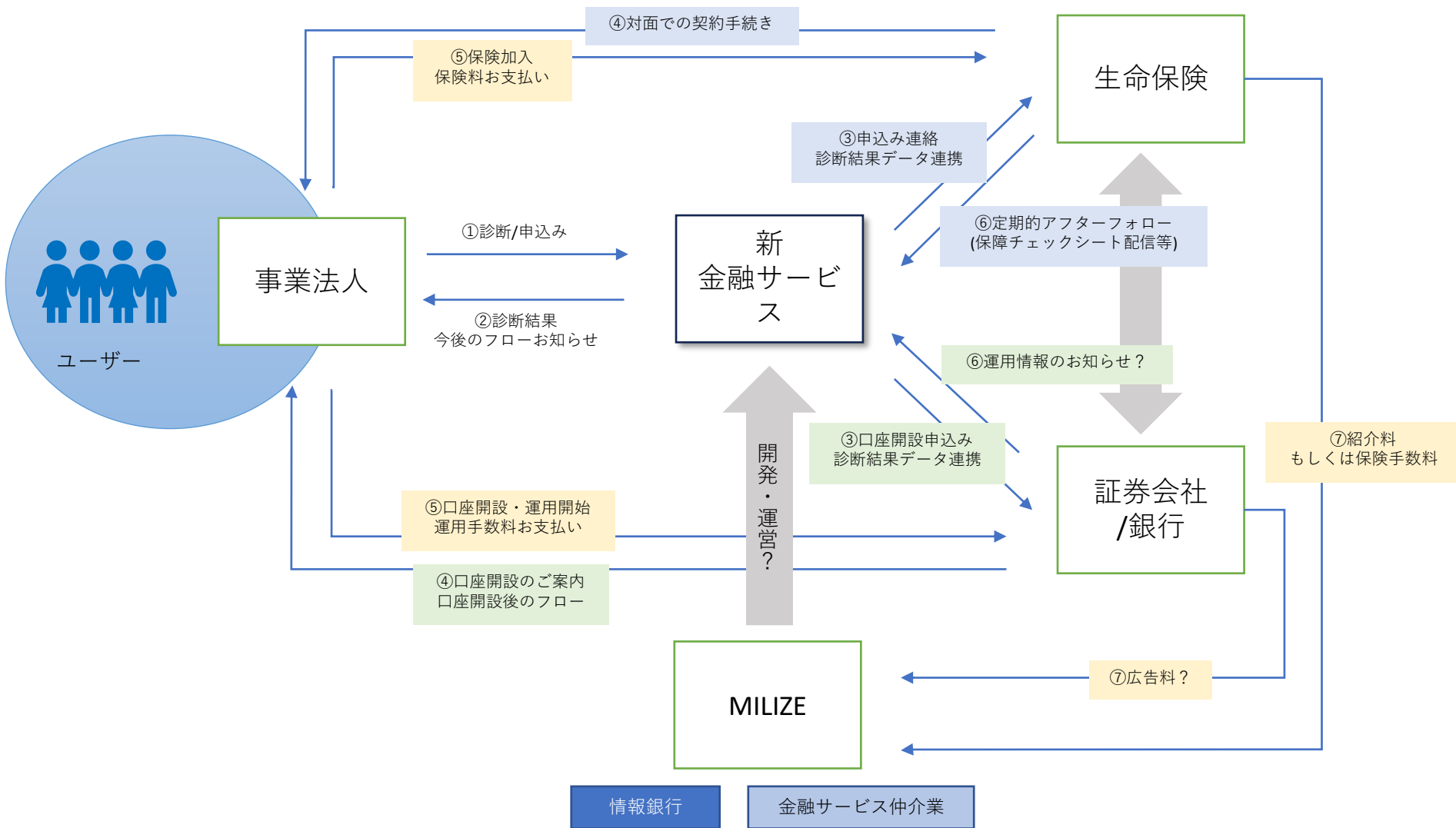
「情報銀行」認定事業者は**当社で7社目**となります。

「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）

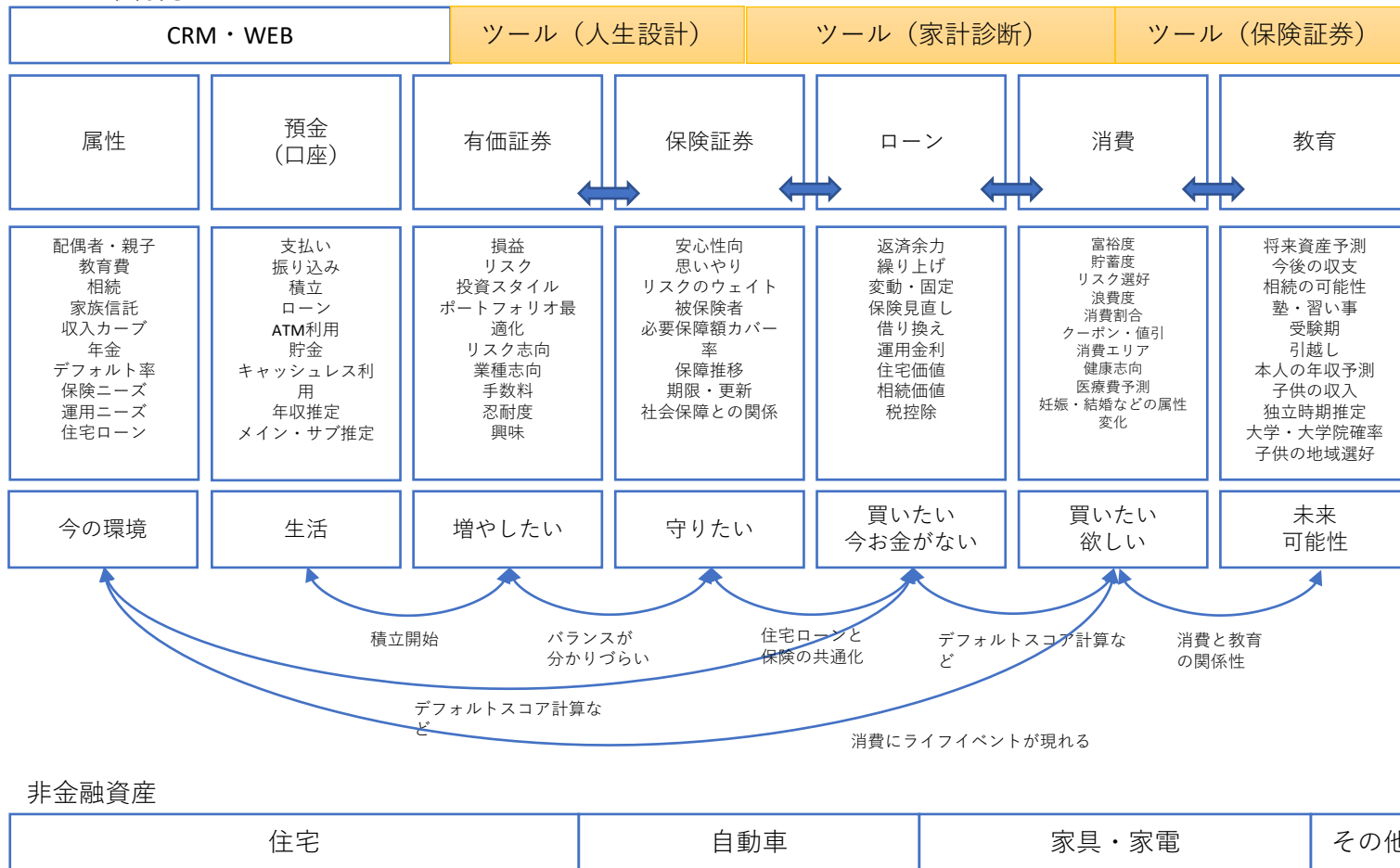
認定の種類：P認定（「情報銀行」サービスが開始可能な状態である運営計画に対する認定）

「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。

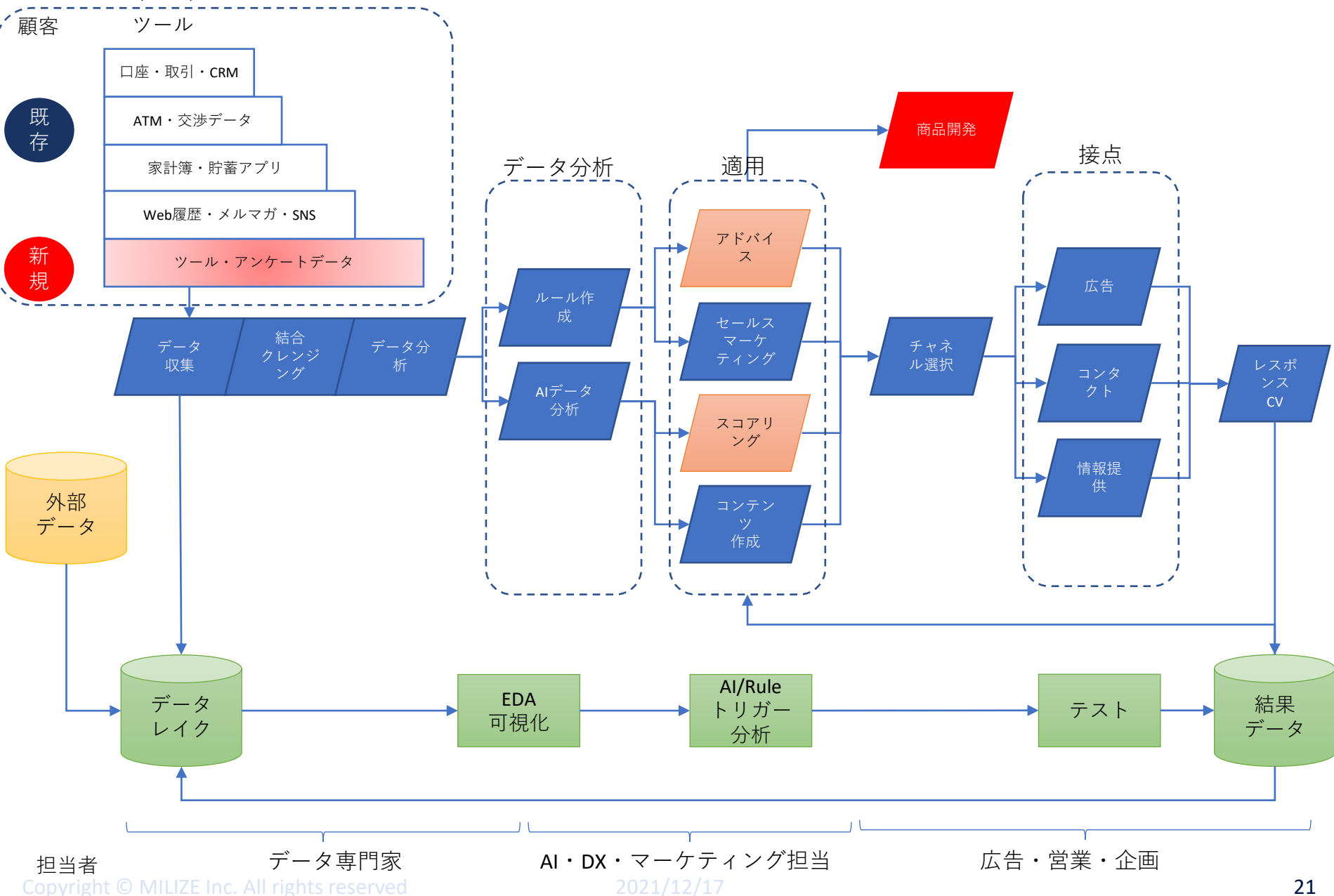


1. 金融機関の顧客を知る

データ取得先



データ収集（次頁）



The diagram illustrates the 'Family Financial Planning' process, categorized into 'Initial Use' (初期使用) and 'Active Use' (真剣使用) phases.

Initial Use (Blue Area):

- 家計管理 Level2** (Household Management Level 2): Involves '取引データ取得' (Acquisition of transaction data).
- 問題発見 Level3** (Problem Discovery Level 3): Involves '家計簿継続利用' (Continued use of household ledger).

Active Use (Red Area):

- 家計診断 Level4** (Household Diagnosis Level 4): Leads to '預金移動' (Fund transfer).
- 見直し Level5** (Review Level 5): Involves '保険購入・資産運用 Level5' (Insurance purchase and asset management Level 5).
- ゴール設定 Level4** (Goal Setting Level 4): Leads to '住宅ローン' (Mortgage).
- 資産運用 Level5** (Asset Management Level 5): Leads to '住宅ローン Level5' (Mortgage Level 5).
- 人生設計 Level5** (Life Design Level 5): Leads to '相続信託 Level5' (Inheritance trust Level 5).
- ロボアド Level5** (Robo-Advisor Level 5): Leads to '家族信託相続' (Family trust inheritance).

Feedback and KPIs:

- 休眠ユーザー** (Sleeping Users): A feedback loop from the 'Robo-Advisor' stage back to the 'Initial Use' phase.
- KPI Measurement:** The process concludes with four KPI metrics: 'KPI 継続利用率' (KPI Continued Usage Rate), 'KPI ツール利用率' (KPI Tool Usage Rate), 'KPI 相談件数' (KPI Number of Consultations), and 'KPI 契約件数' (KPI Number of Contracts).

3. 消費DNA ～消費財の行動分析

消費者行動の事例を分析し、消費者心理を深い洞察に基づいて理解する

AIDA（アイダ）：消費での行動段階

- Attention（注意）
- Interest（興味、関心）
- Desire（欲求）
- Action（行動）

- Memory（記憶）
- Search（検索）
- Share（共有）

VISAS（ヴィサス）：Webによる追加

- Viral（口コミ）
- Influence（影響）
- Sympathy（共感）
- Action（行動）
- Share（共有）

行動ステップ

- 認知段階
- 感情段階
- 行動段階

の3つの段階に分かれており、認知段階にはAttention、感情段階にInterest、Desire、Memory、行動段階にはActionがあります。

ULSSAS：SNSの広がり

- UGC（ユーザー生成コンテンツ）
- Like（いいね！）
- Search1（SNS検索）
- Search2（Google/Yahoo!検索）
- Action（購買）
- Spread（拡散）

日本最大級のID-POS（商品購買）データを扱う ビッグデータカンパニー

全国のドラッグストア、スーパーマーケット
などの消費者購買情報をマーケティング活用
する日本最大級の標準データベースを構築

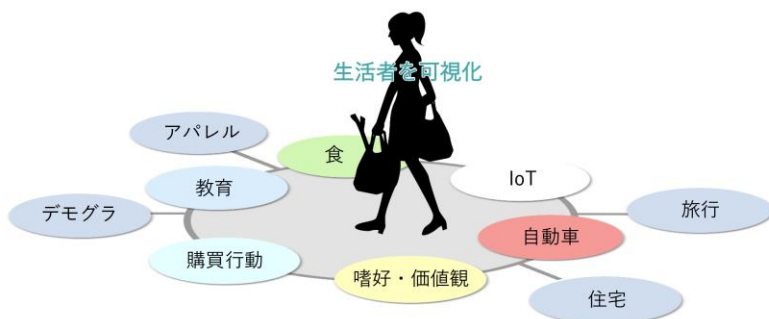
全国延べ6,000万人規模の購買情報から
構成され、性別・年代情報をカバー

True Dataが保有する購買ビックデータと
様々なビックデータを組み合わせ、生活者の特徴を把握

360 kuroshi ぐらしの
ビックデータ

DataCOLORS 消費者の嗜好・
価値観データ

AI kuroshi ファン化促進AI
顧客セグメンテーションAI
カテゴリー売上向上AI



年間レシート金額**4.5兆円**規模

年間**6,000**万人規模

過去データ**15年以上**

標準商品マスタ

全国パネル

True Dataの消費者ビックデータを中心とした外部データの活用により、
 商圈生活者の理解を深め、「売上拡大（集客・リピーター獲得）」「初期投資のいち早い回収」
 を目標とした「効果的なメニュー作り・販促・出店計画」を支援

嗜好性の活用方法

- ・「アーリーアダプター」が高いエリアには新しいメニューを積極的に販促するエリアです。新業態の出店計画時にも活用できます。
- ・「割引好き」や「ポイント好き」が高いエリアではインセンティブのだし分けが有効です。
- ・「プレミアム」「インナービューティ」は広告キーワードやメニュー選定に利用できます。
- ・今後、「安心安全指数（国産を好む）」や「調理指数（自宅で調理する度合い）」などの食に関する指数も展開予定です。

商圈設定

- ・出店計画を立てる業態に応じて、商圈範囲を設定できます。

基本統計の活用方法

- ・人口/世帯総数、平均年齢/年収などを通して出店計画の目安となる情報を表示。

店舗周辺の競合店舗

- ・商圈内の競合店舗を把握できます（現在はカフェ・レストラン・ファーストフードなど）。



生活者ペルソナの活用方法

- ・どの年代が多いという情報だけではなく、例えばファミリー層で且つ共働き、週末は買い物が多そうなどが把握でき、「疲れて週末に食事に行く」「テイクアウトメニューを週末に出す」「店のコンセプトとしてはカジュアルがよい」などライフスタイルを踏まえた店舗コンセプト立案にもお使い頂けます。
- ・日常の買い物（SM・DRGなど）の利用時間も分かり「平日夜間にかえて来る有職層が多い」「平日日中に買い物ができる主婦がいる」などが把握できます。

世帯人員別世帯数・年齢別人口情報の活用方法

- ・ターゲットとしている世帯や年齢が多いエリアへの出店や既に展開している店舗では、単身20代が多いなどの情報からメニューや販促施策を立案を支援いたします。
- ・食にかかる1世帯当たり金額やアルコール飲料の月1世帯当たり金額なども算出可能です。

データについては以下のような状態で存在する。（POS・人口統計など）

属性				店舗 1							店舗 2						
カテゴリ	地域	年齢	性別	カテゴリ 1				カテゴリ 2			カテゴリ 1				カテゴリ 2		
商品	1060032	32	男	商品 1	商品 2	商品 3	商品 4	商品 5	商品 6	商品 7	商品 8	商品 9	商品 1 0	商品 1 1	商品 1 2	商品 1 3	商品 1 4
顧客 1	1060012	34	女	5	2	4	2	3	2	1							
顧客 2	2480023	45	男	3	2	4	3	2									
顧客 3	1250023	23	女	3			4		3	1	3	3	2	23	1	2	3
顧客 4	2330191	23	女	3			2	1					2				
顧客 5	1050023	56	男								3		3				
顧客 6	1060019	62	女								2			4	3		
顧客 7	1060023	23	女			4	3		2	1		3				2	
顧客 8	1050029	43	男	2			1	2				3		3		2	
顧客 9	1080023	54	女	4					3	1		2					
顧客 1 0	1060032	43	女		5		3	3			2		1		1		1

- ①上記のようなデータからクラスタリングを行い、以下のように例えば食品について消費の傾向を分析します。
- ②各クラスに以下のような食品についてのDNAを設定します。
- ③商品の需要予測やカテゴリでの需要予測・店舗での売上予測・仕入れ予測などを行います。（DNAの計算については次頁に掲載）
- ④顧客ごとに消費のパターン・タイミングなどで最適なクーポンや広告を提供します。
- ⑤消費パターンの変化などを見極め、家族構成の把握・ライフイベント把握などを行います。
- ⑥人口動態・GPSデータ・顧客分布などで、店舗の出店・ダイナミッククーポンなどの戦略を行います。

項目例

食

信頼性
高級
低価格
値引き
専門性
コンビニ
通販
健康
素材

衣

品質
ブランド
チャレンジ
独創性
こだわり
セール
ネット購入志向
リサイクル志向

今回は1、2を並行して行うことで特定の店舗の「食」についての分析を行います。商品数により時間のかかることがあると思われます。またアンケートの実施などが可能かどうかをご確認ください。

1. 商品にカテゴリー（DNA）を振っていく方法

商品にカテゴリーを振っていく方法です。商品別に例えば信頼志向・高級志向・健康志向などのスコア・ポイント付します。そのスコア（価格で加重などを行う）を集計し、その顧客の志向性を計算で求めます。健康・高級志向などいくつかのスコアでレーダーチャートを構築し、そのレーダーチャートが似た人が同様の商品を好む傾向があります。

スコアをつけていくのがかなりの商品数になる、また新商品が出るごとにスコアをつけていくことが必要になるため手間がかかります。また値段帯の変化、クーポンの有無、ストアのタイムディスカウントなど購入時の条件などについても注意が必要です。

2. アンケートなどによりそのユーザーの消費性向を推定する方法

アンケートなどによりそのユーザーの消費性向を推定する方法です。アンケートの結果とその方の消費・購入したものを結合して分析します。

ユーザー、人にカテゴリー（DNA）を割り振ることで、その後に商品結びつけるため、商品ごとのスコアが必要なくなるため、自動的にスコアを付すことができ、手間が省けます。

同じようなレーダーチャートを構築できますが、アンケートの結果がズレている場合に商品と間違った紐付けになることがあるため、1、2の両サイドからの精度アップが必要と思われます。

4. 金融DNA ～金融商品に対する行動分析

段階	ライフイベント発生	現状把握	課題抽出	解決策を知る	実行に移す	定期的な見直し
顧客の行動・思考・感情	 結婚	 家計管理って大変…！	 このままだと70歳で貯金が底をついちゃう	 この保険が私に最適なんだ！	 スマホで見直し実行まで完結で楽ちん	 安心してあわせ
	 出産	 教育費や老後大丈夫かな	 メタボ家計みたい…確かに貯金苦手	 貯める仕組みを作ればいいのね	 オンラインで相談できる	 好きな事に集中
	 住宅購入	 簡単に将来を予測できる！	 でも保険と運用を改善すれば大丈夫みたい	 ちょっと不安質問したい	 対面でじっくりも可能	 定期的にリコメンドアドバイス
状況	お金のことを真剣に考え始める		お金の課題と改善策の示唆を受ける		最適なプランや見直し方法がリコメンドされる	
課題	・色々な情報はあがるが「自分の場合」が分からない ・将来必要なお金が分からないので、今いくら貯めればいいのか、使ってもよいのか分からず、ずっと不安		・アクションプランが分からず、行動に移せない		・本当に大丈夫か少し不安 ・背中を押してほしい	
ツール	 おカネ計画 MONEY PROGRAM FOR YOU				 miruho	
	 TAMARU 家計診断				 シンジン	
 milizePro  TAMARU						
全サービスを「共通のID・パス」で利用可能						
取得情報	・メールアドレス ・家族構成や年齢 ・属性 ・子供の進路 ・住まい情報 ・ライフイベント計画		・支出の状況、年間CF ・生命保険 ・スマホ通信費 ・電気ガス ・住宅ローン等の利用状況		・保険の詳しい契約内容 ・ご加入の健康保険組合 ・公的保障の情報	
			・各支出の詳しい内訳 ・その他パーソナライズ情報		・MAツールとの強固な連携 ・コンテンツ作りの開始 ・動画・セミナー連動	

Webでも対面でも顧客に便利なツールを提供し、データを取得しながら顧客の理解度をしっかりとアップ

1  **milizePro** DX時代のオンライン面談対応ライフプランシミュレーションツール

<https://milize.net/milizepro>

2  **おカネ計画**
MONEY PROGRAM FOR YOU 3分で将来の資産額をチェック！あなたのおカネをしっかりと計画

https://milize.net/simple_simulation

3  **miruho** 保険証券管理アプリ！保険証券を自動でデータ化、一元管理

<https://lp.miruho.com/>

4  **しらそん** 公的保障シミュレーション！自分や家族の公的保障が分かる

<https://shirason.miruho.com/>

5  **TAMARU 家計診断** 60秒で家計診断！支出情報を入力すると、家計の改善余地が分かる

<https://tamaru-kakei.com/>

6  **モバプラ Pro** 日本初！FP向け携帯料金診断

<https://mobapla.com/pro/>

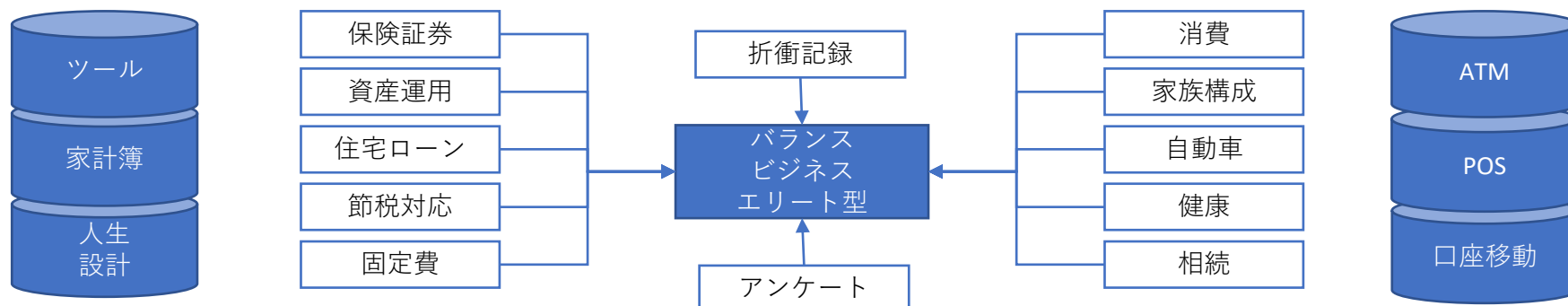
種類	項目	消費DNA
暮らし	ライフスタイル	既婚・一人暮らし・子供・DINKS
	生活圏	大都市圏
	暮らし向き	収入多く余裕あり
	住居形態	賃貸（レベル）
	自家用車	外車・通勤無し
嗜好性	食	素材の良さ・高級志向・天然
	衣	カジュアル・高級志向
	住	高級・マンション
食品	食品	外食多い・スーパーが主・コンビニは職場のみ
	日用品	購入はネットが主・スーパーは限定
	娯楽	パチンコ・ゴルフに興味
購買行動	時間	夜間が多い
	場所	XX県XX市
	クーポン	利用・頻度高い
	セール	利用しない
	ネット	利用多い（AMZ利用）
支払い	現金	ほぼ無し
	クレジット	MASTER
	キャッシュレス	PayPay



金融DNA推計

- 住宅購入可能性高い（可能な推定貸出額XXXX万円）
- 支出レベルによりカードローン可能性あり
- 教育費XX年後増加（XX万円）
- 夜間のメールでの接触が好ましい
- 週末はメッセージによる接触
- 土曜の夜にお金については考える傾向あり
- 奥様の収入次第で運用の可能性あり
- リスク回避度低い
- 保険のクレジット払い無し
- 自動車ローンニーズ高い（現在支払い有り）
- 親の推定年齢XX才
- 過去、海外旅行・米国株投資・iDeCoについてのメルマガ反応
- ATMの利用は職場のみ・給料日25日に利用
- 給料引き出し割合70%
- カード支払額15%
- 給与上昇2%
- 勤め先はおそらくXXX株式会社（IT企業）
- 動画配信利用
- いくら借りれる住宅ローン・シミュレーション実施
- スマホ料金はかなり高め
- 生保については多め

いろいろ推測はできるが、曖昧なところも多い



30代
商品

積極的
金融
オタク型

忙しい
仕事重視の
お任せ型

バランス
ビジネス
エリート型

貯めると守り
が重要な
慎重型

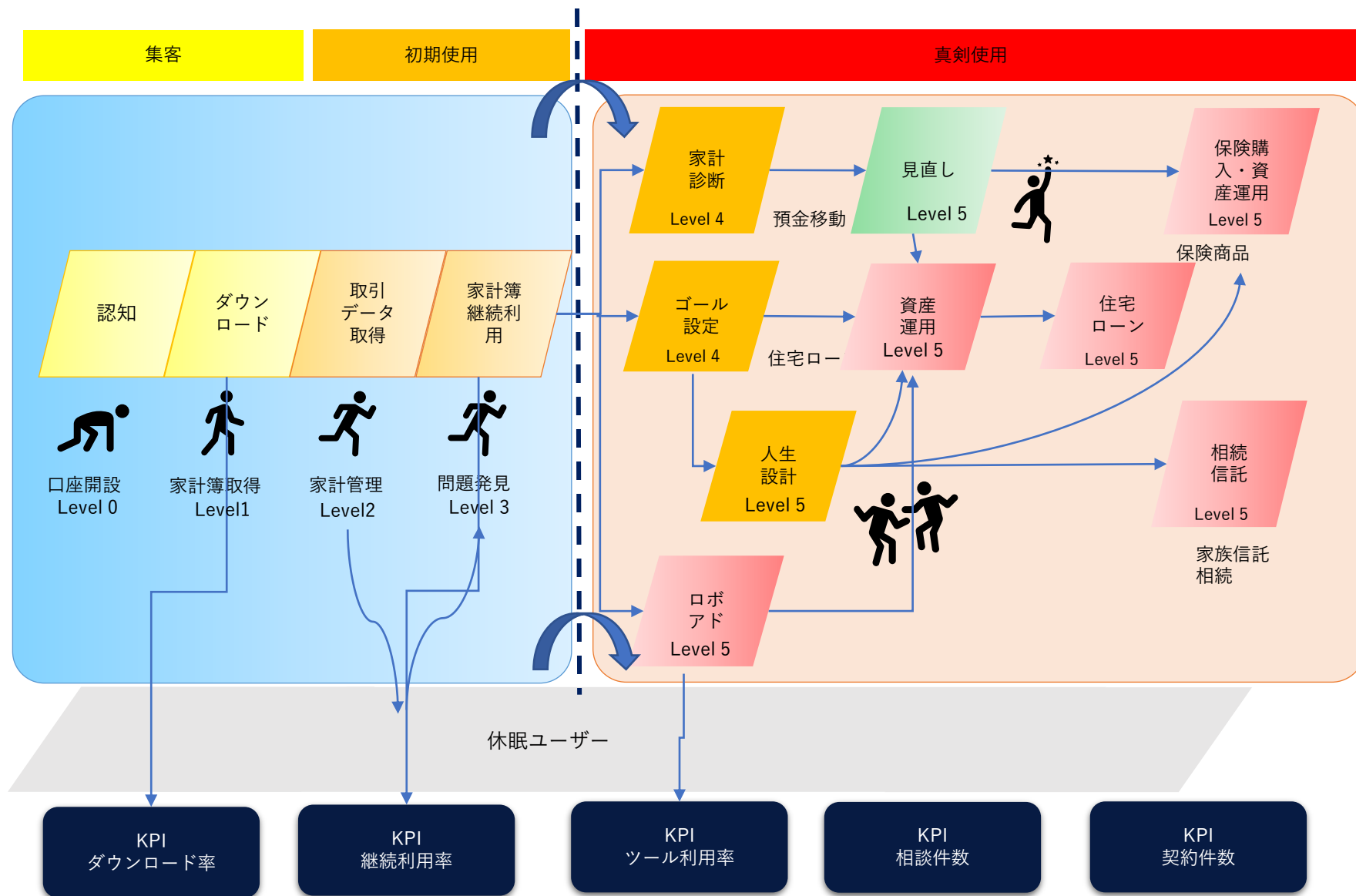
自由にお金は
気にしない
自由型

世の中に
役に立ちたい
超越型

預金	×	○	△	○	○	△
投信運用	△	○	○	△	×	○
株投資	◎	△	△	×	×	○
不動産投資	△	×	△	×	×	○
節税	△	○	○	○	×	◎
保険（保障）	×	○	○	○	△	×
貯蓄性保険	△	△	△	○	△	×
住宅ローン	△	○	○	△	△	×
カードローン	○	△	△	×	○	×
損保	○	○	○	○	△	○
ビットコイン	◎	×	△	×	×	○
為替（外貨預金）	◎	×	△	×	×	○
寄付	×	×	△	×	×	○

5. データ分析・データ収集

既存のツールが契約に繋がらないことが多い



取引開始・接点を作ってから人生設計までの各フェーズにおいて、ユーザーのニーズに合わせてレコメンドします。

ユーザーの導線について

下記の図は、接点をもった顧客が最終的に人生設計を利用するまでの導線となります。顧客のロイヤリティもレベルがアップしていきます。

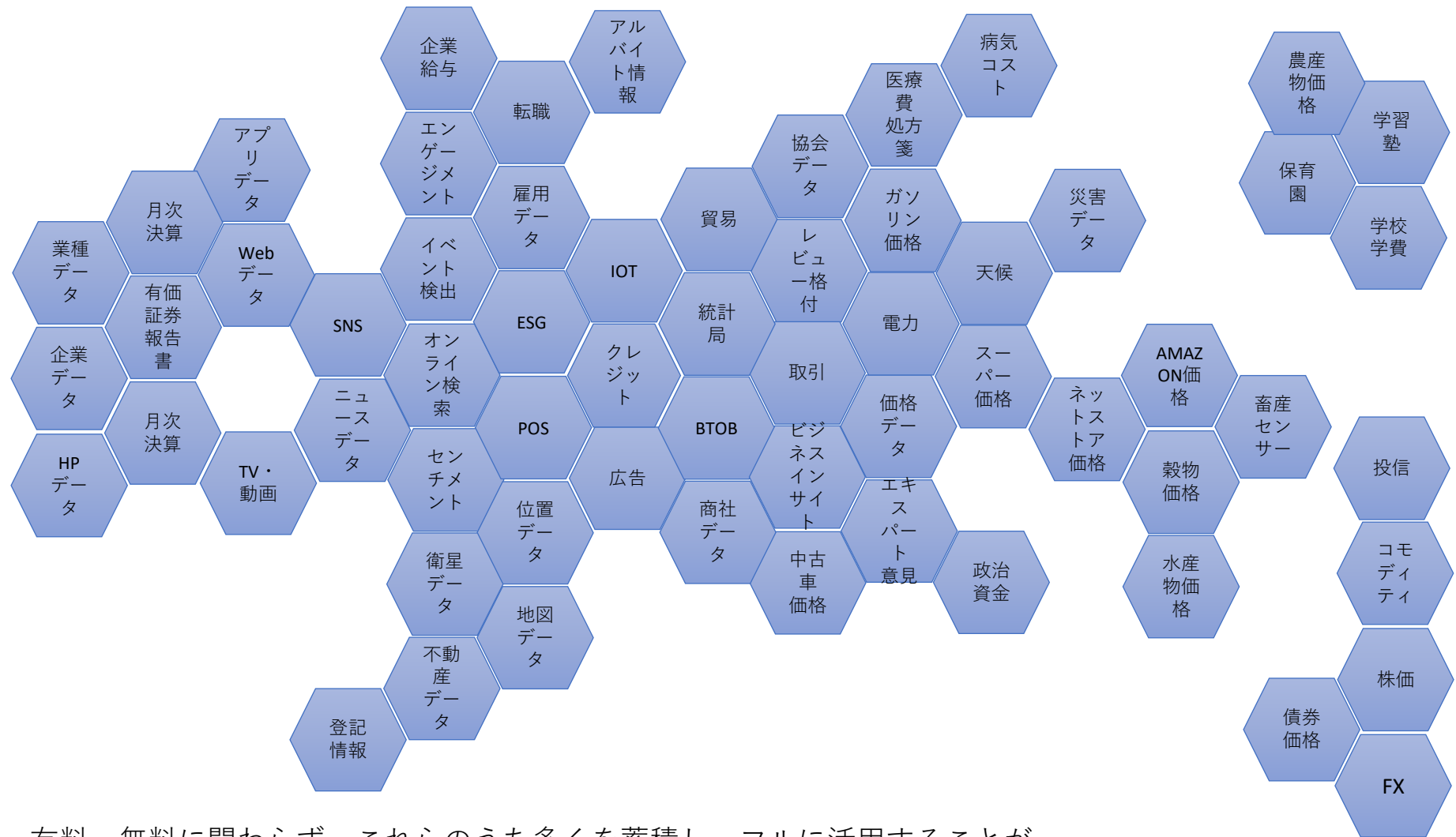
レコメンド内容について

AI分析によりユーザーのニーズを把握し、それに合わせて最適なレコメンドを実施します。マーケティングオートメーション（MA）で抜け漏れなくレコメンドすることが可能です。

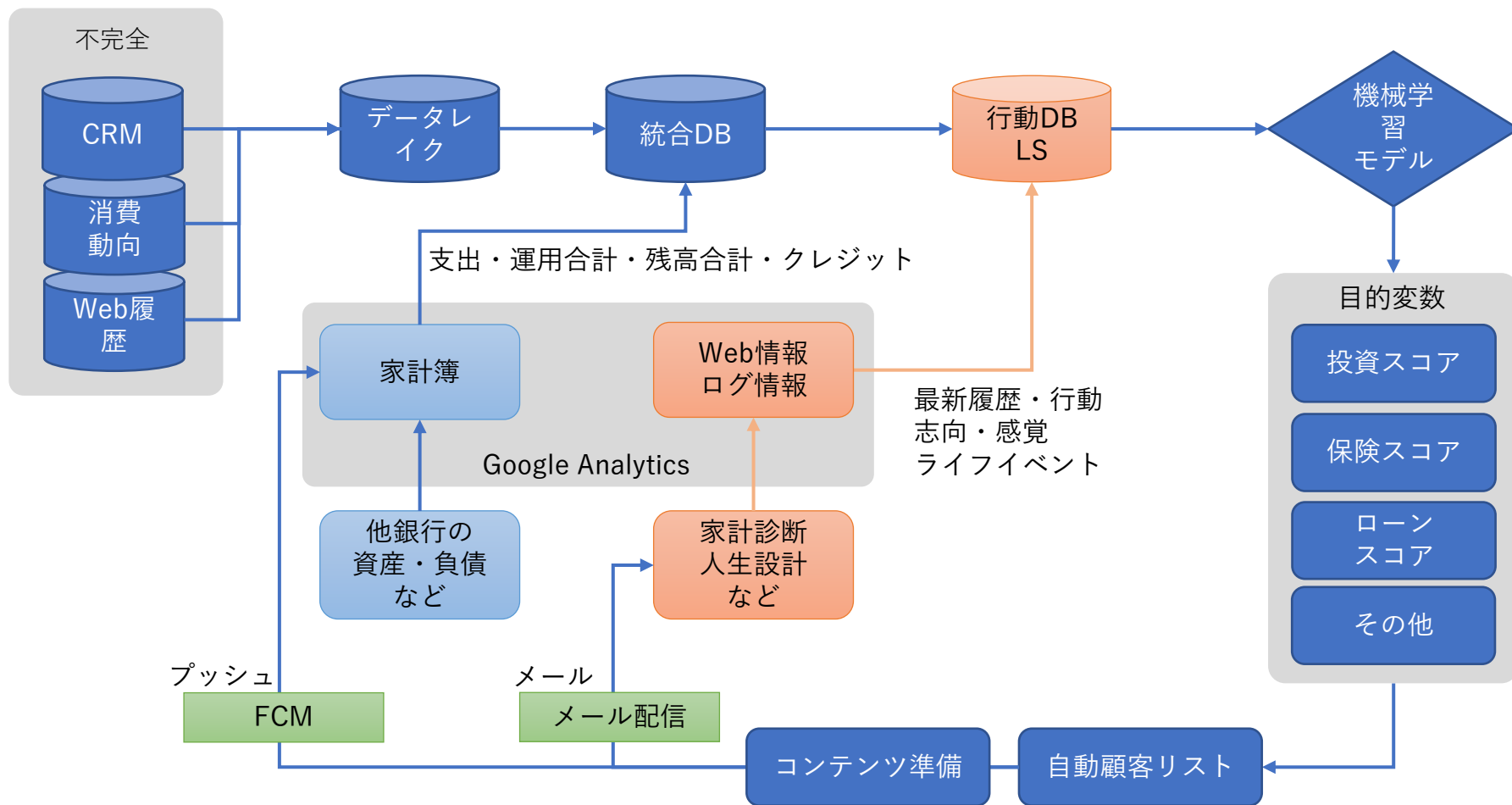
Level 0 顧客	Level1 顧客	Level2 顧客	Level 3 顧客	Level 4 顧客	Level 5 顧客
顧客 取引開始	通帳 アプリ	家計簿利用	家計見直し	簡易 人生設計	人生設計
レコメンド例	自行の残高の 大きい顧客に 運用案内	他行の残高の 大きい顧客に 運用案内	家計のスリム化 から投資への アプローチ	興味のある分野 （住宅、教育、老後） を把握し、案内	運用・保険・ ローンなどの ニーズを喚起

データが増強されることでお客様のプロフィールが徐々に明確になってきます。

ツール	家計簿	アカウントアグリゲーション	家計診断	ロボアド	簡易人生設計	人生設計
得られるデータ	収入・年金 食費 住宅ローン返済・家賃 公共料金 交通費 通信費 保険 教育費 自動車費用 税金	口座残高・移動月収 運用残高 ローン残高 クレジットカード残高 ポイント残高	年収（家計収入） 家族構成 サービス利用 契約内容（概要） 契約先（概要）	リスク性向 年齢 投資経験 資金目的	ライフイベント 家族構成 将来のライフイベント 興味の有無（老後・結婚・不動産・教育など）	全て ライフイベント 投資信託・株式 銘柄 保険契約 住宅ローン契約 月次収支 収入カーブ 税金 年金 自動車など
わかる顧客像	平均的な数値との比較 自分の数値との比較 契約内容がわかれば無駄の推測など 赤字の改善	含み損益 資産のアロケーション状況 有利なポイント・クレジットカード	家計の問題点 保険の見直しから運用へ 住宅ローンの固定化・借替 携帯などの見直しによる運用資金	リスク性向 年齢 投資経験 資金目的	将来資金の必要性 運用の必要性	将来の精緻な資金収支 老後を意識した設計 いつまで働くかの判断 次世代への考慮（相続・家族信託）
AI	クラスタリング 貯蓄スコア	富裕層スコア デフォルトスコア	投資スコア 保険スコア 住宅ローンスコア	運用についてのタイプ判断	資金ニーズスコア 老後の余裕度スコア	将来のリスク 万が一のリスク 相続・家族信託 必要度



有料・無料に関わらず、これらのうち多くを蓄積し、フルに活用することが比較優位を生む時代が到来する。



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。

以下のようなスコアを計算します。計算については機械学習で計算を行います。

1001：投資スコア（0～100）

- 投資の意欲がどの程度あるのかをスコア化
- モデルについては初期モデルは事前に行ったPOC結果なども使用可能
- スコアの高い中でもどのようなきっかけが必要かを家計簿などから分析

1002：家計改善スコア（0～100）

- 家計がある一定期間に改善する見込みがあるか無いかを判定
- 家計によるクラスタリングを行いどのような傾向があるかの見極め
- 家計が改善する人には積立案内、しない人には家計診断などを提供

1003：保守的スコア（0～100）

- 運用について全く興味を持たない、あるいは嫌気している人を抽出
- モデルについては初期モデルも参考にして、投資に全く興味が無い人を抽出
- 保守の強い方に向けては保険の案内等を実施・必要補償額を推計

1004：リスクスコア（0～100）

- 年収・財産対比投資額があまりにも多い場合にワーニング
- 借入額が年収対比あまりにも多い場合にワーニング
- 実際にかかなりのマイナスになってしまった人が学習データで溜まれば家計破綻のモデリング

以下のようなスコアを計算します。計算については機械学習で計算を行います。

1005：投信アロケーション（0～100）

- ロボアドを行った際の結果に基づき候補となる投信を紹介
- 資産種類ベースでのアロケーションを実施
- リスク回避度計算ー保険商品との組み合わせ

1006：次にどの商品を買うかのスコア（0～100）

- 商品の組み合わせでクラスタリングされ同類の人が何を次に買うかを計算（強調フィルタリング）
- 高い順番で1～3程度の商品についてリスト化
- タイミングを合わせて提案
- ライフステージに合わせた計算

1007：富裕層スコア

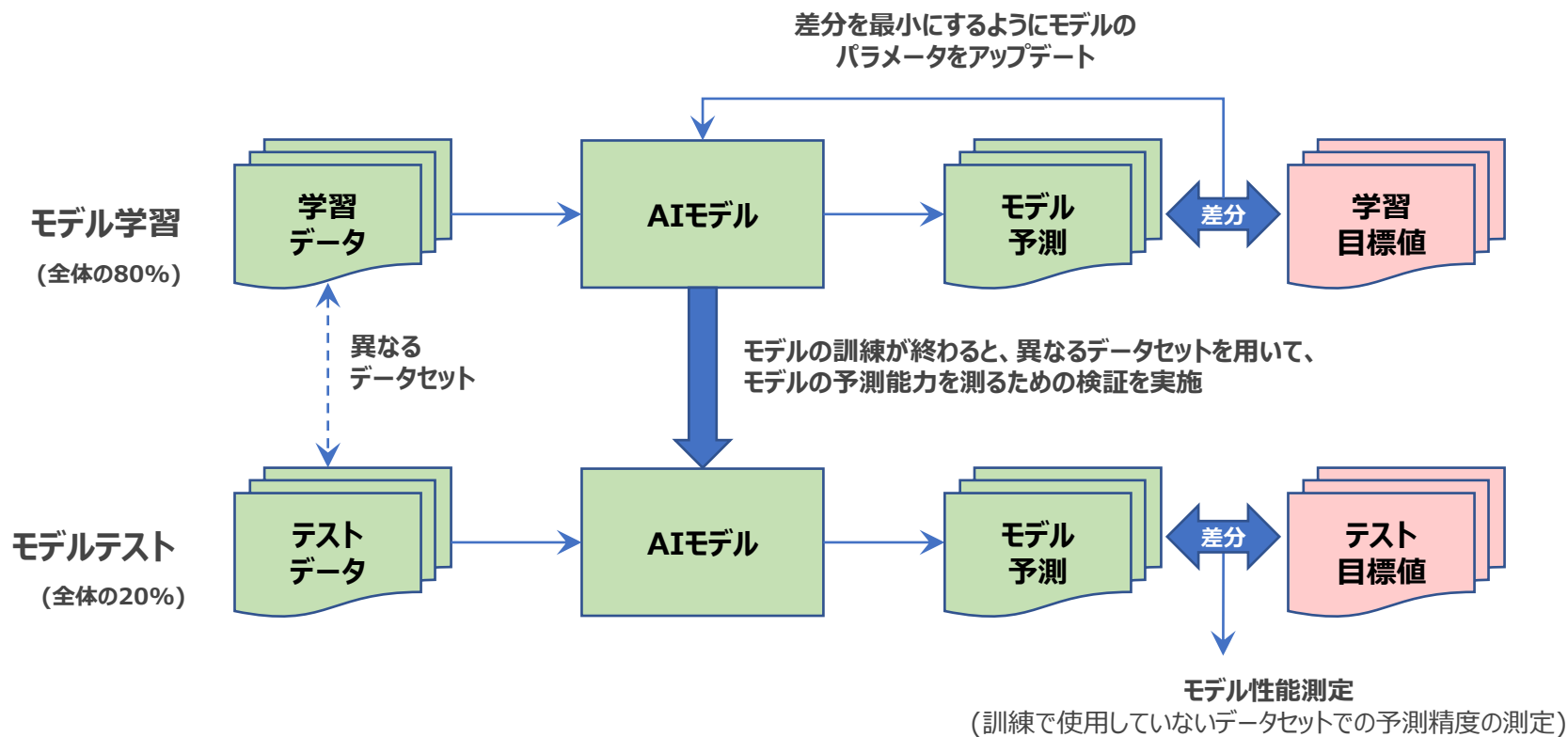
- 口座の残高のみではなく、色々なこと、特徴から富裕層のスコアを計算
- 住んでいる地域などがわかるものがあればエリアから年収帯などの予測が可能
- 不動産、親の存在などから家計には現れるものを把握（お年玉・お小遣い・誕生日など）
- アカウントアグリゲーションを行わない場合にも確認できるか検討

6. AI分析（機械学習）

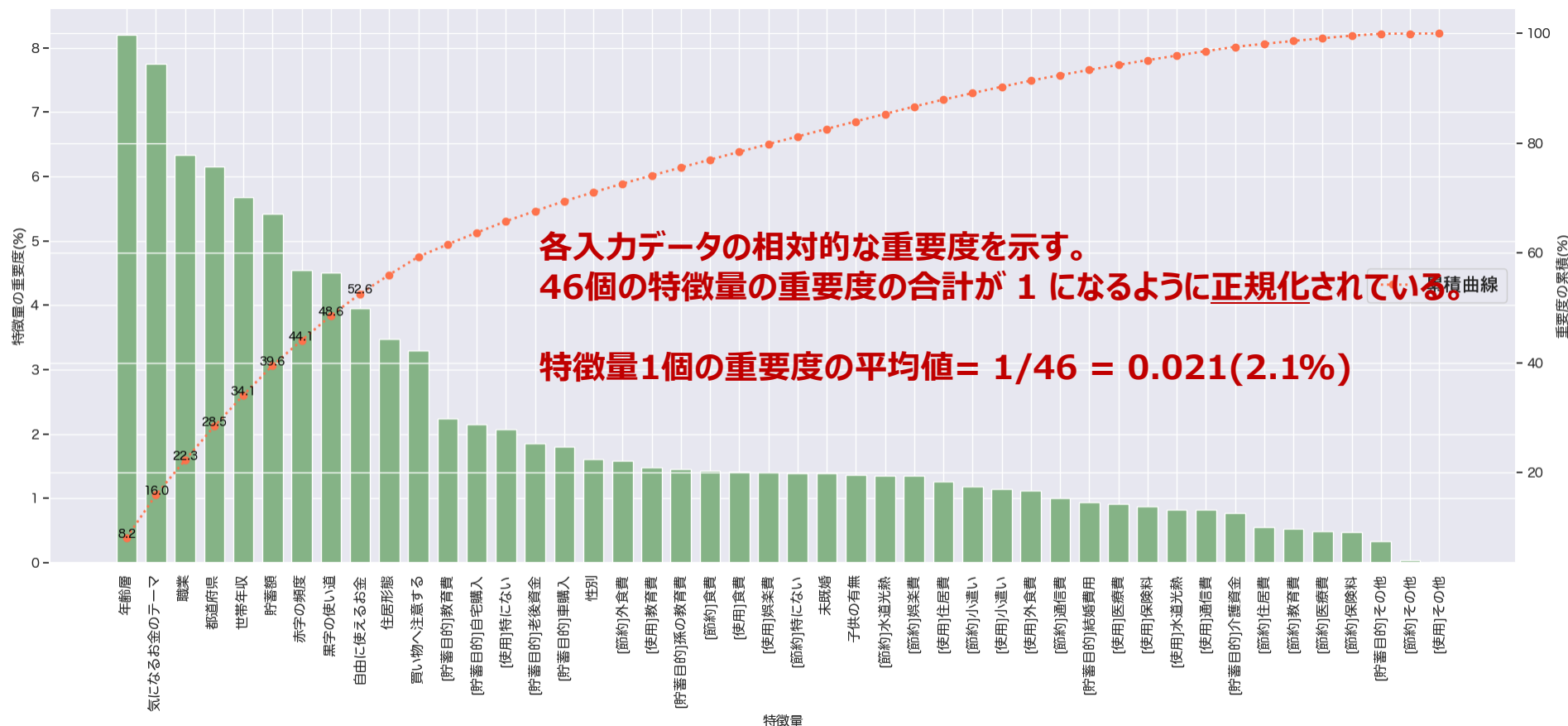
サンプルを2つのグループ(学習データ・テストデータ)に分けて使用する。
学習データで判定のための学習をし、モデルを構築した後にテストデータでその判定の正解率をチェックする。

機械学習の種類：分類判別（投資意向が高いか、低いか）

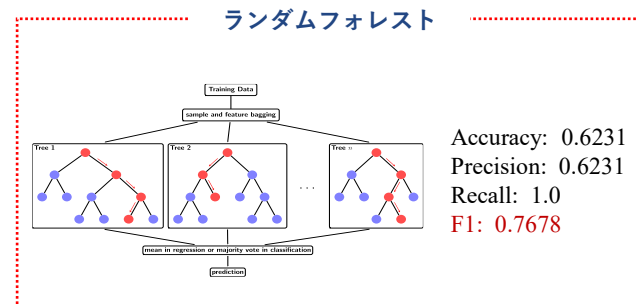
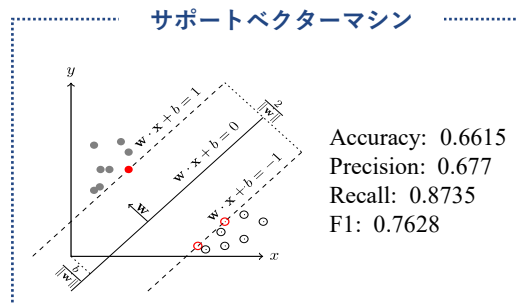
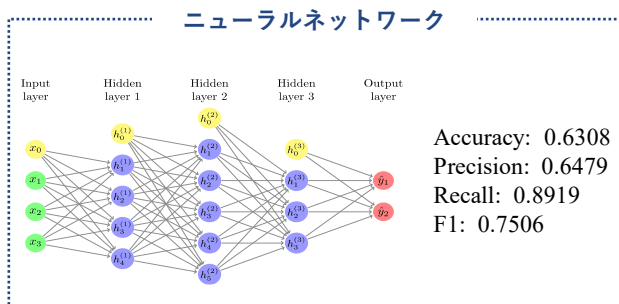
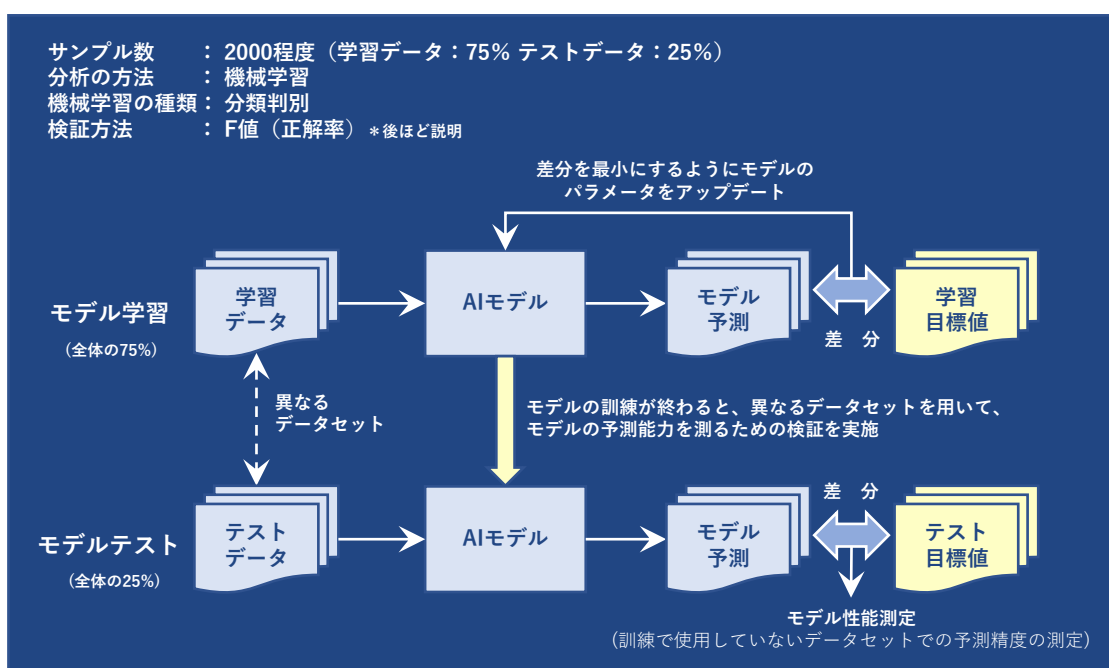
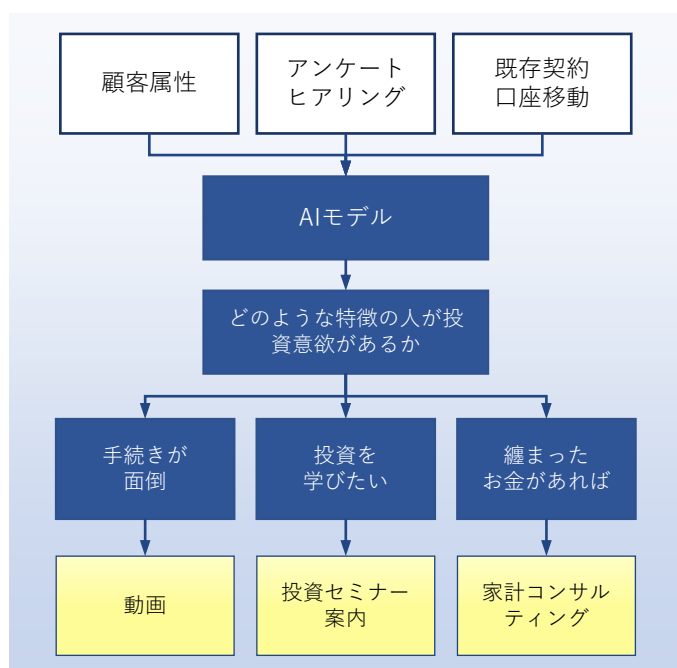
検証方法：正解率



◆ 特徴量重要度一覧(投資意向の高低の分類に影響する要素の優先順位)

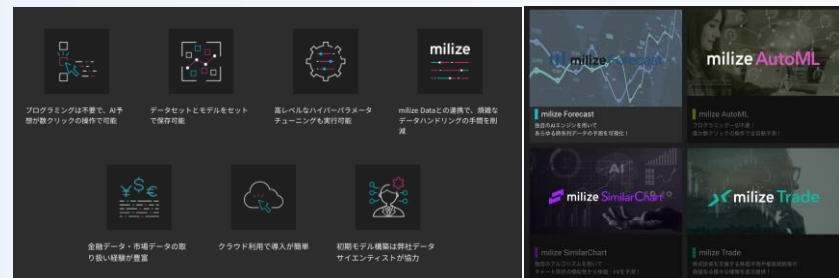


少ない情報・無関係に見える情報から投資・保険のニーズを見極めることがAIで可能
人生設計・miruho・シラソンなどには貴重な情報が詰まっています



予測モデル構築システム milize forecast

- ✓ 機械学習・深層学習をクリックだけで実装
- ✓ AWSクラウドを活用した直ぐにでも使える手軽さ
- ✓ 豊富なMILIZE DATAとプロフェッショナルデータサポート
- ✓ ベースモデルをいろいろな分野で構築・利用可能
- ✓ 他のモジュールと連携してより産業ごとのツールに成長



製品 milize Forecast

全業種対応のAIツール
 ビッグデータ＋機械学習による予測を実施
 ノーコードで誰でも使えるツール
 特徴量分析・寄与度
 有価証券レポートのテキストマイニング・スコア化と業績予測
 ビッグデータ連携（POS・GPS・Webデータ）

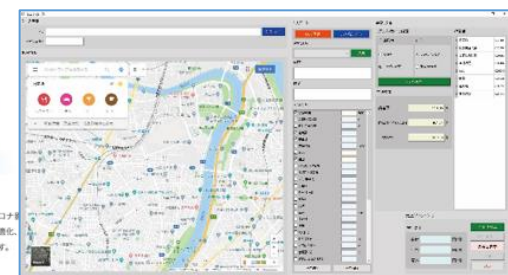


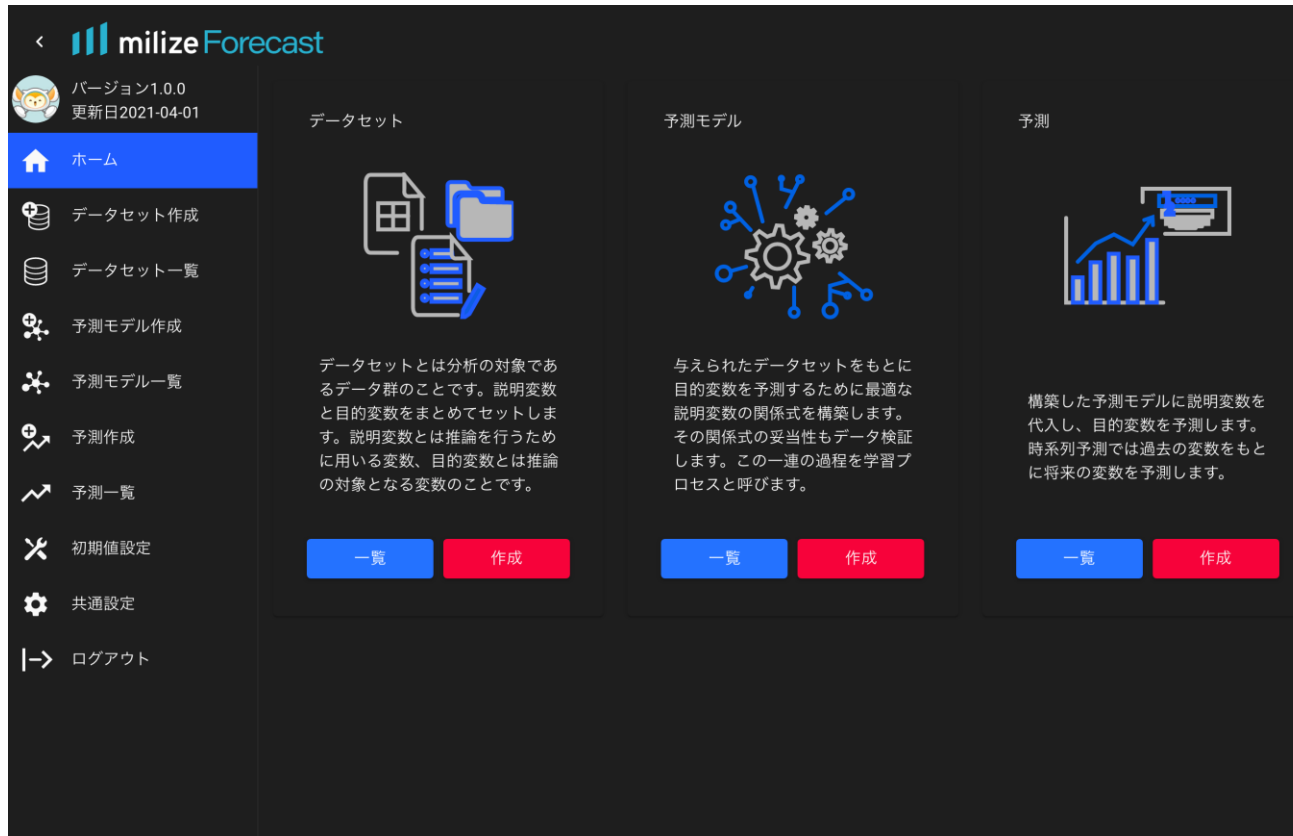
製品 milize 店舗戦略

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。飲食店などで10%以内の
 精度を実現

ウィズ・コロナ時代の出退店をAIで測定

ハフモデル・重回帰分析では予測できないコロナ禍に勝ち抜く店舗戦略





ログイン後スタート画面

- データセット作成
- 予測モデル構築
- 予測の実行

という手順で分析を行います。

データ分析に慣れていない方も順番に手順を踏めば分析が可能です。

データセットを毎日アップデートしておけば最新のデータでの機械学習が可能です。

- ブラウザーベースのアプリです。本システムはクラウドでの利用を前提としています。
- 提供データ・モデル構築サポートで貴社のAI分析をしっかりサポートします。
- 貴社の独立したサーバーを構築し、貴社の顧客にもサービスを提供することができるAI DataBankコンセプト（別紙）に沿った商品です。
- 市場の予測などについては実際にMILIZE AIアナリストの構築モデルなどを確認していただけます。

milize Forecast

バージョン1.0.0
更新日2021-04-01

ホーム

データセット作成

データセット一覧

予測モデル作成

予測モデル一覧

予測作成

予測一覧

初期値設定

共通設定

ログアウト

データセットタイプを選択

☒ 時系列データ ☐ テーブルデータ

クラウドから取得

データを選択

マーケット 企業情報 経済統計 その他

国内株式 国外株式 外国為替 商品 仮想通貨

期間を指定 開始日 2020-08-13 終了日 2021-04-20

CSVファイルから取得

ファイルをドラッグ&ドロップするか、クリックしてファイルを選択してください

欠損値処理方法 削除

取得

データセット作成

- 弊社提供データについては青いボタンを押していただくと弊社提供データを呼び出せます。
- またCSVファイルでのインポートをすることで外部のファイルを活用することも可能です。
- 提携先データなどについても連携がされていきます。
- データセットについては貴社向けに設定をいたします。

- 時系列データ・テーブルデータでも分析が可能です。
- 様々なデータをDBに連携することで呼び出しが可能になります。
- ベースデータセットについては弊社から提供します。（直ぐに分析が開始できます。）
- データについてはRefinitive・HIS Markitなどとの提携をしております。
- オルタナティブデータなども加工済み・分析済みのデータも提供が可能です。

milize Forecast

バージョン1.0.0
更新日2021-04-01

ホーム
データセット作成
データセット一覧
予測モデル作成
予測モデル一覧
予測作成
予測一覧
初期値設定
共通設定
ログアウト

名称 **必須**

データセット **必須**

期間を指定 データセットを選択してください

モデルを選択

予測ラグを指定

ハイパーパラメーターを選択

ハイパーパラメーターを設定

交差検証方法を選択

検証期間を選択 ☐ ランダム ☒ 直近

比率/個数を選択 ☒ 比率 ☐ 個数

比率/個数を指定 %

特徴量生成方法を設定

モデルの構築

- データセットを呼び出し使用するモデル・モデルパラメータを選択します。
- ハイパーパラメータなどの変数を設定します。(最適化も可能)
- 特徴量生成なども行うことができます。
- 時系列データのラグなどについても考慮が可能です。

- モデルの種類：ランダムフォレスト・線形回帰・SVM・XGboost・LightGBM・MLP・LSTM（全モデル比較）
- 今後モデルは定期的に高度なモデルを追加していきます。
- 機械学習・深層学習のモデルがコアになりますが、今後より高度なモデルを提供していきます。
- いくつかのベースモデルは弊社から提供します。

株式会社MILIZEはお取引先企業様にAI（人工知能）サービスをお届けします。お取引先企業様（または新規先）から売上データなどをお預かりし、弊社保有のビッグデータと掛け合わせ業務分析・売上・顧客数予測をサービスとして行います。売上・仕入・利益などの予測を行い経営のサポートを行います

milize AI DataBank

お客様のビジネスに必要な数値
(顧客数・売上・仕入れ個数など)を予測します

お客様のご商売の特性に応じて、
特徴量データを準備します

銀行顧客のメリット

- ・需給のミスマッチを最小化
- ・売上予測、影響を与える要因、影響度の把握
- ・人件費を最適化し稼働率を最大化
- ・機会損失を無くし、コストを最小化

与信改善

与信改善 → コーポレートファイナンスの改善

- ・過去の売上データ
- ・POSデータ
- ・仕入れデータ

銀行顧客(取引企業)



- ・ミクロ経済データ
- ・マクロ経済データ
- ・POSデータ
- ・空間データ
- ・地域経済データ
- etc.

顧客データ

AIエンジン

ビッグデータ

AI分析依頼 ご利用料金

分析結果・レポート

分析依頼
料金+手数料

分析結果および
資金相談

紹介

- ・企業の属性
- ・地域経済
- ・金融取引
- ・CRMなど

銀行・地方公共団体

貴行ブランドとしてのサービス展開

顧客状況の精確な把握 → 与信・経営サポート

銀行のメリット

- ・手数料ビジネスの一環としての展開
- ・顧客にAI分析をリーズナブルに提供可能
- ・取引先の高精度な売上予測、特徴量を把握

紹介料

自然と
お金が貯まる
家計へ

がまんを重ねる
節約から卒業しよう



貯蓄に回せるお金が増えた！

95.8%

※TAMARU体験者の実績を元に算出

あなたの家計はどの
くらい削減できるかな？

無料
60秒
家計診断

お客様の

家計診断
tamaru

メタボ家計ぎみ

伸びシロは
すごくあるよ！削減余地はたっぷり🍀
楽にムダを減らしてスマートに

もしかすると、家計に大きなムダが潜んでいるかも……。でも大丈夫！その分、見直しのポテンシャルを大いに秘めています！毎月自動で引かれる固定費は、支払っている感覚をつい忘れがちですが、一度見直してみると、年間で数万円～数十万円の支出が浮く可能性があります。食費や娯楽費を節約する前に、ここからチェックしましょう！

詳しくは、項目別の削減可能性をチェックしてみてくださいね。

あなたが削減できる
可能性は〇%？

生命保険

10%

Check!
>

住宅ローン

90%

Check!
>

携帯料金

10%

Check!
>

電気・ガス

70%

Check!
>

生命保険		まずは、生命保険について質問させてね。			
	生命保険に加入している方のみお答え下さい。	生命保険に加入しているかな？	加入している	加入していないのでスキップする	
	加入している保険会社名を教えてください。	加入している保険会社名を教えてください。	日本生命・第一生命・明治安田生命・住友生命	それ以外	
	あなたの生命保険の選び方として近いものをお選び下さい。	生命保険を選ぶ時、どうやって選んだかな？どちらか近いものを選んでね。	担当者のお勧めプランに加入した	インターネットや保険ショップで比較検討して加入した	友人の入っているものを参考に加入した
	生命保険に加入する際、高額療養費・傷病手当金・遺族年金などの社会保障を考慮しましたか。	生命保険に加入する時、高額療養費・傷病手当金・遺族年金などの社会保障を考慮したかな？	特に考慮していない	考慮した	
	緊急予備資金※はいくらありますか。 ※緊急予備資金とは、入院手術などの緊急時に使い切っても困らないお金のことです。	緊急予備資金※はいくらある？ ※緊急予備資金とは、入院手術などの緊急時に使い切っても困らないお金のことだよ。	50万円より多い	50万円より少ない	
	ご自身は生命保険にいくつ加入していますか。	あなた一人で、生命保険にいくつ加入してるかな？	4つ以上	4つ未満	
	毎月の生命保険料はいくらですか。 ※貯蓄性の保険料は除いてお答え下さい。	毎月の生命保険料はいくらかな？ ※貯蓄性の保険料は除いて答えね。	数値入力		
スマホ通信費		次は、スマホ通信費について質問させてね。			
	スマホをお使いの方のみお答え下さい。	スマホを使っているかな？	スマホを使っている	スマホじゃないのでスキップする	
	お使いのキャリアを教えてください。	使っているキャリアを教えてください。	docomo・au・ソフトバンク	それ以外	
	ご自宅にWiFiはありますか。	あなたのおうちにWiFiはあるかな？	ある	ない	
	通話の頻度	通話はどのくらいするかな？	多い	少ない	
	通信量	通信料はどれくらいかな？	多い	少ない	
	外出先で動画視聴やゲームをしますか。	外出先で動画を見たり、ゲームをする？	ほとんどしない	する	
	キッズケータイもしくはタブレットを契約していますか。	キッズケータイもしくはタブレットを契約しているかな？	契約している	契約していない	
	毎月のスマホ通信費はいくらですか	毎月のスマホ通信費はいくらかな？	数値入力		
資産運用		次は、資産運用について質問させてね。			
	資産運用をやっている方のみお答え下さい。	資産運用しているかな？	資産運用をしている	していないのでスキップする	
	運用額はいくら？	いくらくらい運用しているかな？	数値入力		
	証券会社や銀行の窓口でお勧めされた運用商品を持っていますか。	証券会社や銀行の窓口でお勧めされた運用商品を持っていますかな？	持っている	持っていない	
	持っている運用商品の1年間あたりの手数料を知っていますか。	持っている運用商品の1年間あたりの手数料を知っている？	知らない	知っている	
	次の中から、あなたが利用している制度があれば教えてください。	iDeCo、NISA、つみたてNISAのどれかを利用しているかな？	はい	いいえ	
住宅ローン		次は、住宅ローンについて質問させてね。			
	住宅ローンを借りている方のみお答え下さい。	住宅ローンは借りているかな？	借りている	借りていないのでスキップする	
	住宅ローンの残年数は何年ですか。	住宅ローンの残年数は何年かな？	10年以上前	10年未満	
	住宅ローンの残債はいくらありますか。	住宅ローンの残債はいくらくらいあるかな？	1,000万円以上	1,000万円未満	
	住宅ローンの金利は何%ですか。	住宅ローンの金利は何%かな？	2%以上	2%未満	
	住宅ローン金利の固定・変動にこだわりはありますか。	住宅ローン金利の固定・変動にこだわりはある？	こだわりは無い	固定が良い	変動が良い
電気・ガス					
	今のご契約の電気会社・ガス会社は、初期設定のままですか。自分で選びましたか。	今のご契約の電気会社・ガス会社は、初期設定のままかな？それとも、自分で選んだかな？	初期設定のまま	自分で選んだ	
	今のお住まいで、電気アンペアの変更をしましたか。	今のおうちで、電気アンペアの変更をしたことはある？	変更していない	変更した	
損害保険		次は、損害保険について質問させてね。			
	あなたの自動車保険の選び方として近いものをお選び下さい。	あなたの自動車保険の選び方として近いものを選んでね。	付き合いのあるディーラー経由で加入した	ネットで比較検討した	自動車保険は加入していない
	あなたの火災保険の選び方として近いものをお選び下さい。	あなたの火災保険の選び方として近いものを選んでね。	不動産会社にお勧めされたものに加入した	インターネットで比較検討して加入した	火災保険は加入していない
最後に		ここまでお疲れさま！			

7. YOSHINANI

めんどくさいことは考えず

よしなに任せる顧客目線の金融サービス

YOSHINANI

これから資産を形成する**新規**



持っている金融商品を見直し



自分の次の世代へ託す**未来**

9:41



人生の守りも攻めもこれ1つで。
保険と資産運用をまとめて最適化

YOSHINANI
よしなに

診断スタート



保険と運用

を最適なバランスでよしに加入

保険と運用を一つの商品で備える

質問に答えるだけでライフプランシミュレーションの結果に基づく自分にぴったりの積立金額とその配分が分かります

保険と投資の配分を自動で見直し

運用成績、年収、貯金などにより保障内容が自動で見直されます



設問に答えるだけ

で自分に最適な金額と配分が分かる

回答画面

YOSHINANI

あなたについて

①あなたについて ②資産状況 ③リスク許容度 ④潜在リスク ⑤完了

あなたについて教えて

性別

☒ 男性

リスク許容度について (2/3)

①あなたについて ②資産状況 ③リスク許容度 ④潜在リスク ⑤完了

リスク許容度について教えてください

年齢

35歳

職業区分

会社員

勤め先の業種

サービス業

持っている株が下落したあなたはどちら派？

☐ 不安で売ってしまう

☐ 不安で売ってしまう

次へ

潜在リスクについて (1/4)

①あなたについて ②資産状況 ③リスク許容度 ④潜在リスク ⑤完了

潜在リスクについて診断します

☒ 現在、たばこを吸っていますか。

☐ 吸っている

☐ 吸っていない

次へ

結果画面



中立・客観的な評価 により安心して見直しができる

保有商品の中立的・客観的な評価

MILIZEが構築した独自の評価テーブルに基づき、
ユーザーが保有している商品を客観的に評価します

TOP	契約している商品			あなたへのオファー	
預金					
投資	 投資信託A 〇〇証券/NISA	 投資信託B 〇〇証券/NISA	 自動車 損害保険	 A銀行 からのオファー	 Y証券からの オファー
社会保障	 個別株A ××証券/特定	 生命保険 ××保険/終身	 個別株C ××証券/特定	 FPからのオファー	 MILIZE
生命保険	 携帯 XX社/XXプラン	 住宅ローン 固定2.5%			
損害保険					
ローン					
公共料金				 情報銀行へ 契約情報を 販売する	

見直しまでワンストップで対応

金融サービス仲介業の取得により
保有商品の見直しの実行まで対応できます

対象商品は拡大予定

金融商品だけでなく
スマホや住宅ローンなど
様々な商品に対応予定



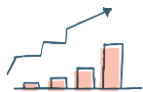
※サービス画面開発中

アッパーマス層以上

の資産を増やし、幸せになる使い方をサポート

増やす・使う

ESG投資



MILIZEが保有する
オルタナティブデータより
投資対象の選定をサポート

シニアライフプラン シミュレーション



資産寿命の計算や
健康リスクに対して詳細な計算が可能

残す・託す

相続・信託



専用のシミュレーションと
専門家を繋ぐプラットフォーム
により相続と信託がより身近に

一族の資産形成



贈与や相続などを用いた
世代を超えた資産形成のサポート

YOSHINANI 「新規」 （はじめての方へ）

- はじめて金融に興味を持った方へ
- 保険・運用などを考えたこともないが、何かしないと行けない方へ
- 毎月一定額が貯金できるようになったしっかりもののあなたへ

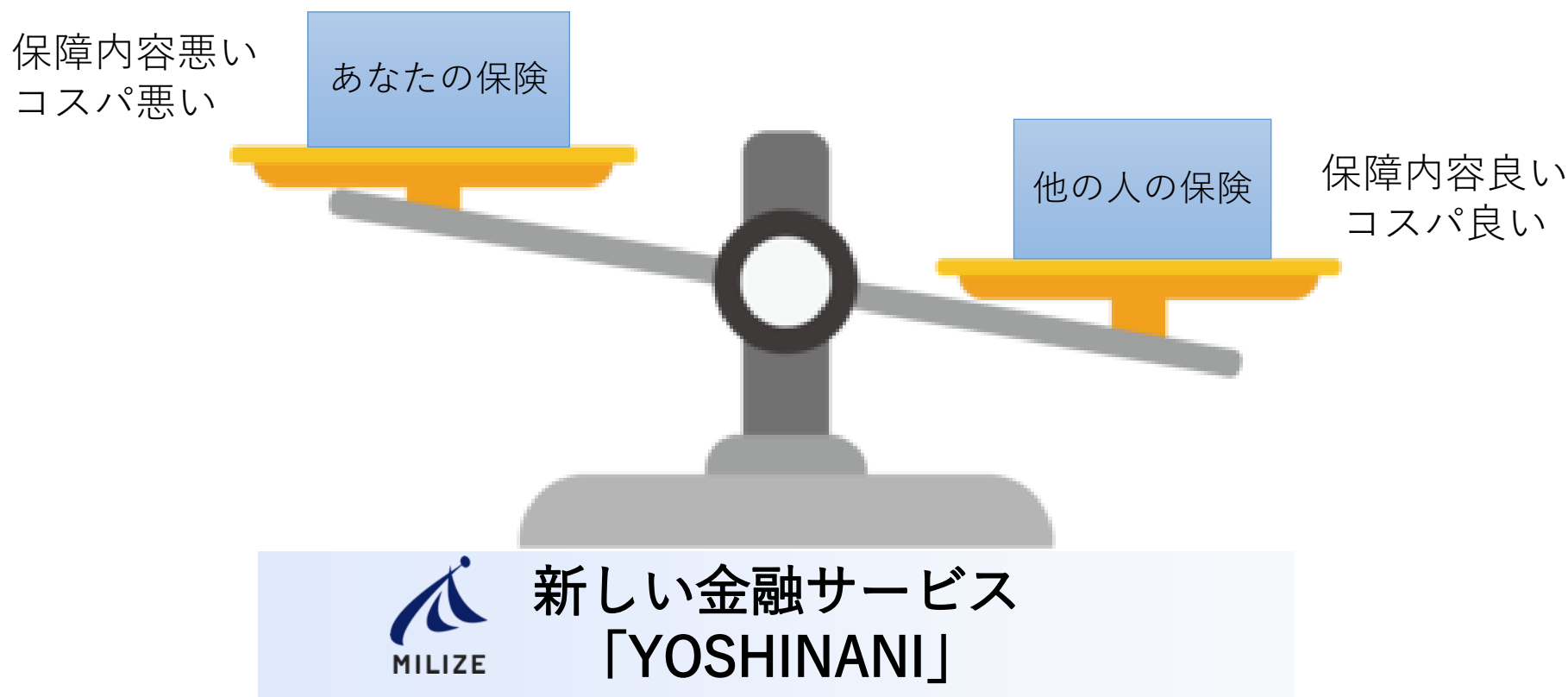
YOSHINANI 「見直し」 （いろいろ持っている方へ）

- いろいろ人から勧められて購入したけど、何が良いのかわからないあなたへ
- 何を持っていて、他よりも良いのか考えたこともない方へ
- 家計が少し厳しくなってきた方へ

YOSHINANI 「みらい」 （もう自分は大丈夫という方へ）

- 今は幸せだけど、だけどもっと上を見据えるあなたに
- 子供に託したい、自分も楽しんで次世代にしっかり託したいあなたへ
- 増やしたお金をもっと世の中のために、世界の人のために

とりあえず持っているけど本当に
良い商品なの？
難しくて自分では・・・とお悩みのあなたへ
あなたの立場で分析します。



“よしなに”は、“よいように”“よい具合になるように”“よろしく”という意味を持つ

YOSHINANI 「新規」 （はじめての方へ）

- はじめて金融に興味を持った方へ
- 保険・運用などを考えたこともないが、何かしないと行けない方へ
- 毎月一定額が貯金できるようになったしっかりもののあなたへ

YOSHINANI 「見直し」 （いろいろ持っている方へ）

- いろいろ人から勧められて購入したけど、何が良いのかわからないあなたへ
- 何を持っていて、他よりも良いのか考えたこともない方へ
- 家計が少し厳しくなってきた方へ

YOSHINANI 「みらい」 （もう自分は大丈夫という方へ）

- 今は幸せだけど、だけどもっと上を見据えるあなたに
- 子供に託したい、自分も楽しんで次世代にしっかり託したいあなたへ
- 増やしたお金をもっと世の中のために、世界の人のために

富めるあなたに有効なお金の使い方
一緒に考えます。
次世代を見据えたあなたに

ESGやSDGS関連投資
で貢献したい。

投資

寄付

もっとお金を他
の人のために



新しい金融サービス
「YOSHINANI」

“よしなに”は、“よいように”“よい具合になるように”“よろしく”という意味を持つ

付属サービス 貴社既存アプリ活用

あなたのための
ライフプラン
YOSHINANI

お付き合いを始めた直後から
ライフプランが提供されます。
保険・運用・ローンなど必要
な管理・シミュレーションが
提供されます。



あなただけの
AIアドバイザー
YOSHINANI

お付き合いを始めた直後から
アドバイスが始まります。や
らなきゃいけないこと・やっ
ておいた方がよいこと・やっ
てはいけないことをアドバイ
スします。

TAMARU 家計診断

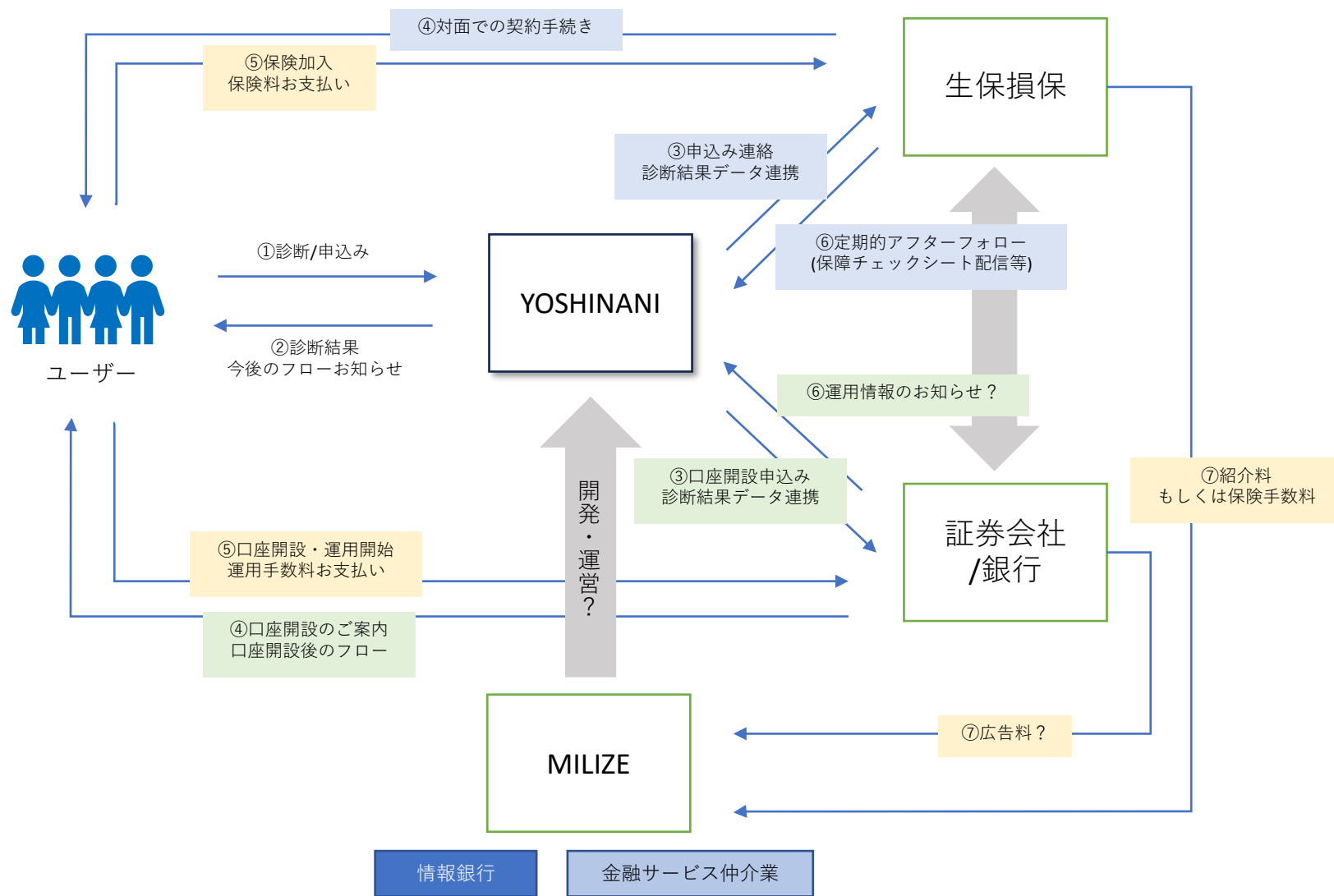


あなただけの
お金ビッグデータ
YOSHINANI Data

投資などに深く興味を持った
方に株式・為替・ビットコイ
ンなどの最新の分析手法、投
資手法などを提供します。こ
ちらはMILIZE INVESTMENT社
(助言業) から提供されます。

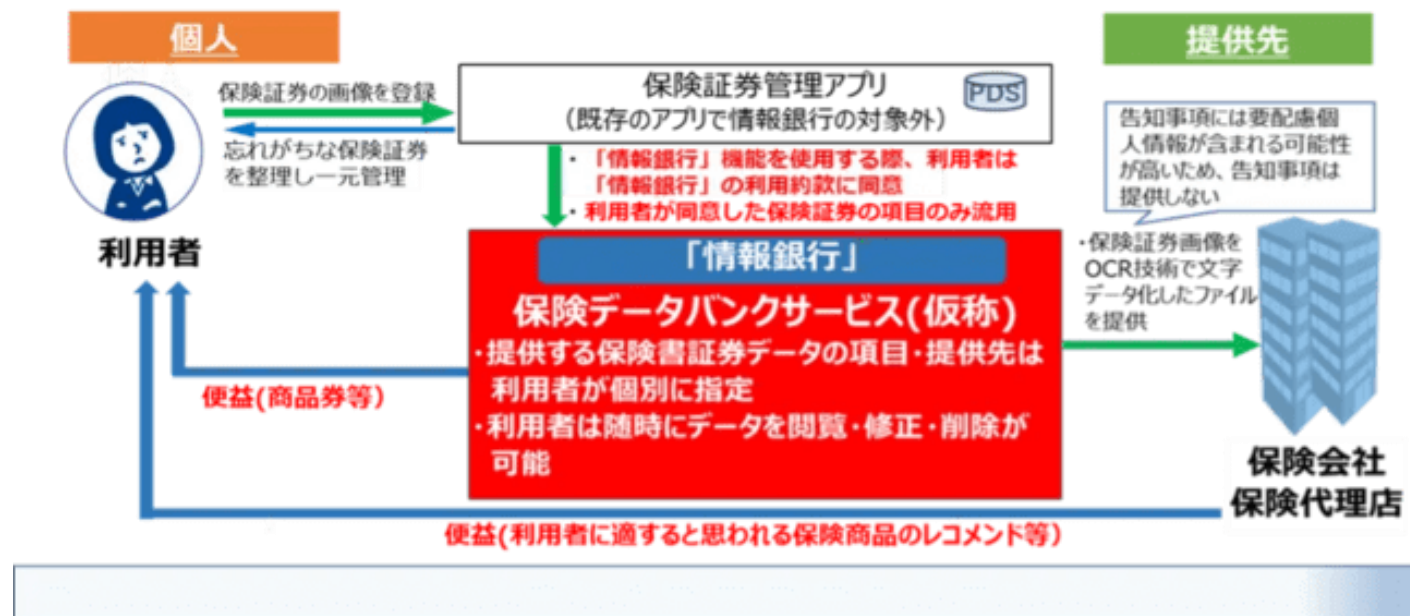


投資助言・代理業 関東財務局長(金商)第3151号
加入協会：日本投資顧問業協会



7. 情報銀行

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。

