



「先端技術の活用」を目指す信託銀行のデータ戦略 全社横断のAI活用に向けたAIチームを核に 各部門の業務課題の迅速な解決と データサイエンティストの社内育成を進める

日本最大規模の金融グループ MUFG（三菱 UFJ フィナンシャル・グループ）の中核企業の一つであり、グループ全体で約 1 万 3000 人の社員を擁する三菱 UFJ 信託銀行。不動産や証券代行、資産運用・資産管理など幅広い業務領域を持つ同社では、各業務に積極的に AI を適用することで、さまざまな課題解決を目指しています。そのため AI 活用のための AI チームを立ち上げ、2019 年には DataRobot を導入。データ分析を活用した業務部門の課題解決と、社員を対象にしたデータサイエンティストの育成など、本格的な AI 活用から「AI の民主化」の実現に向けた取り組みを進めています。



岡田 拓郎 氏

業務 IT企画部企画グループ
(4月～経営企画部デジタル企画室所属)



西潟 裕介 氏

業務 IT企画部企画グループ
(4月～経営企画部デジタル企画室所属)

現場の細かな業務課題へのAI活用へ AIチームを立ち上げてDataRobotを導入

三菱 UFJ 信託銀行の AI 活用の中心となっているのは、2019 年に発足した AI チームです。かねてから事業への AI 技術の適用を積極的に進めてきた同社では、各業務部門が抱える課題をデータ分析によって解決し、さらなる成長に結びつける専門部署の必要性を感じていたと、岡田氏は振り返ります。

岡田氏 最初は私 1 人が AI 担当となり、DataRobot を使って小規模な PoC（概念実証）を実施して、その成果をもとに本格的な AI チームの必要



事例企業紹介

三菱UFJ信託銀行株式会社

(不動産、証券代行、資産運用・資産管理、相続関連業務などの信託銀行業務)

三菱UFJフィナンシャル・グループの中核企業として、銀行業務に加え、不動産、証券代行など、信託銀行ならではの機能と高い専門性によって、幅広い領域の金融ソリューションを提供しています。

2021 年 4 月から新たな中期経営計画がスタートし、新しい信託銀行ビジネスの創造に向けて、さらなるチャレンジを続けています。



性を社内に説明していきました。このプロジェクトは業務 IT 企画部の部課長はじめ役員が積極的にリードしてくれたこともあり、わずか 2 年でシステム関連会社の三菱 UFJ トラストシステムおよび外部パートナーを含めて 15 名以上にメンバーも増えました。

同社が DataRobot を導入したのは、AI チーム発足の少し前となる 2018 年 12 月。この背景には、それまでの AI 開発は高価で、なおかつ長い工期が必要であるという課題がありました。このため、2016 年頃から社内では AI プロジェクトが試験的に行われてきたものの、適用対象が大規模なプロジェクトに限られてしまい、業務の現場の細かな課題に対応しきれない状況が続いていたのです。その状況を打破する必要から、DataRobot 導入に踏み切ったといいます。

岡田氏 日常の小さな課題でも、AI やデータ分析を適用すれば、お客様により良いサービスが提供できると分かっているにもかかわらず、手が付けられなかった。もっとユーザーの課題に近いところで、迅速に対応できる環境をつくりたいとの思いが常にありました。

そこへ社内のある業務部門から、「データ分析や課題解析を自分たちでできないか」という相談が持ち込まれました。信託銀行の主力業務であるコンサルティングに AI を導入できれば、コンサルティング自体のバリューも向上し、お客様の課題解決により貢献できるというのです。

岡田氏 この時、DataRobot が使えるのではないかと思います。以前から存在は知っていたので、あれなら簡単に PoC を実施できそうだと考え、わずか 2 週間で導入にこぎつけました。一般に金融機関のツール導入は数カ月がかりですが、上席も『いいんじゃないか、とりあえずやってみろ』と後押ししてくれ、DataRobot と代理店である日鉄ソリューションズの熱心なサポートもあって、このスピード導入が実現しました。

分析モデルの精度が向上して収益向上に貢献 事業部門とITの意識ギャップの克服も

DataRobot を使って、導入のきっかけとなったコンサルティングの案件に取り組むうちに、いくつかの新たな可能性が見えてきました。中でも重要なのは、データ分析は、全社横断的な課題解決に使えるということ。コンサルティング以外にも、マーケティングや資産運用の分析など、信託銀行の業務全般に広く応用できることが解ってきたのです。

しかし全社横断の体制をつくるには、技術ノウハウを中央組織に集め、なおかつ各事業部ごとでは難しいデータサイエンティストの育成を、一手に引き受ける専門部署が不可欠です。「全社横断の AI 適用と、組織横断的なデータサイエンティストの育成。この 2 つの観点からも、本格的に AI チームの整備を進めるべきだと考えるようになりました」と岡田氏は言います。

その AI チームの発足から約 2 年、早くもさまざまな成果が生まれてきています。中でも代表的なものとして、岡田氏は「信託銀行の収益への貢献」、「人材の育成・内製化」、そして「他行とのコミュニケーション



ンの広がり」を挙げます。

とりわけ重要なのは、収益への貢献です。三菱 UFJ 信託銀行では、AI による業務課題解決のコア領域として、「マーケティング」、「コンサルティング」、「マーケット予測」の3つを設定しています。AI チームではこれらの課題支援に注力しており、そのツールとして DataRobot を活用しています。

岡田氏 従来のように、その都度ツールをスクラッチ開発するのではなく、DataRobot を使って課題解決までのスピードを飛躍的に上げようと考えています。その意味でも、「失敗することが早く分かる」点は、DataRobot の大きな長所の一つです。

もし取り組みたい案件が複数あった場合、とりあえず全部のインプットデータを DataRobot に入れてみると、期待と異なるものや精度の低いものが見えてきます。そこから絞り込んで、最も成果の期待できるものだけに注力できるようになったことが、収益アップという具体的な成果につながったと岡田氏は評価します。

また以前は、事業部門の AI への期待と IT 部門が想定する現実に大きな隔たりがあるのが悩みでした。

岡田氏 そのギャップを埋めるために、プロジェクトの開始前に DataRobot を使って、あらかじめ結果を見せるようにしたのです。その結果、できることとできないことが可視化されて、それならどうするといった建設的な議論と、意識の共有が実現できました。いきなり大規模な PoC を始めて後戻りができなくなるといった失敗がなくなったのは、非常に大きな成果だと思っています。

DataRobot 活用による時間削減

モデル構築時間を削減 → ビジネスの考察深堀

新人時代、1か月かかり苦労……

スクラッチ開発

データ加工

特徴量選択

モデル構築

評価

数日で予測モデルを作成可!

削減時間でビジネスの考察深堀 !!



データ加工

特徴量選択

モデル構築

評価

- ☑ モデルの顧客セグメント化で精度向上
- ☑ ビジネスノウハウから新たな特徴量の創出
- ☑ 運用に踏み込んだアウトプット設計



初心者からベテランまでレベルに応じた機能で データサイエンティスト育成にも

もう一つの目標である「データサイエンティスト人材の育成・内製化」でも、DataRobot 活用の成果は確実に出てきています。自身、社内データサイエンティストの1人として活躍する西潟氏は、2020年7月にAIチームに配属された時点では、まったくAIの知識がありませんでした。しかしIT部門の担当者として、技術面からプロジェクトをリードしていかなくてはなりません。

西潟氏 DataRobot を使えば、それほど深い知識がなくても、依頼者にアウトプットを見せるところまでスムーズに行けるのが、非常に大きなメリットだと感じました。例えばパラメータのチューニングなども、初心者ならオートパイロット機能で自動的に処理してくれますし、逆に自分のスキルが上がってきて設定にこだわろうとすれば、かなりのところまで詰められる。自分の成長度に合わせて活用できる、つまりユーザーと共に成長していけるツールだと思います。

現在AIチームでは、社内でのデータサイエンティスト育成に、R & D 活動（OJT 制度）やAI研修カリキュラムなど、多彩なカリキュラムを実施しています。これらに加えて岡田氏は、何よりも実際の業務案件への取り組みを重視していると語ります。

岡田氏 業務案件では、プロジェクトの一部を手伝うのではなく、案件の最初から最後までを責任もって遂行する体験が大事です。ユーザーやお客様と会話して課題を発見し、開発から保守・運用まで、単にデータ分析ができるだけでなく、お客様の悩みや課題を解決に導く能力の育成を目指しています。

西潟氏も、まさにこうした経験を積み重ねたことが、自身の成長につながっていると考えています。

西潟氏 AI で予測して良い結果が出たから満足するのではなく、最終的にそれが業務上の課題を本当に解決できるのか。効果的な打ち手であると確信を持てるまで、業務部門の人たちと一緒に考え続けるプロセスが、業務に貢献できるデータ分析担当者としての能力向上につながります。

データサイエンティストとしてのスキルアップと同時に、業務ドメインに対する理解や共感を育てることで、単なる「データの専門家」ではなく「三菱UFJ信託銀行のデータサイエンティスト」として成長していけると西潟氏は語ります。

コロナ禍を金融業界の変革の追い風と捉え 新たな価値をお客様に提供していく努力を

近年、AutoML（自動化された機械学習）系のツールにはさまざまな製品が登場していますが、そうした中でもDataRobotは使いやすさや精度の高さ以外にも、他の製品に代え難い特長があると岡田氏は評価します。

岡田氏 DataRobot は、多くの企業が導入しているため、ユーザーコミュニティが発達しています。コミュニティに参加して他社の活用事例を見たり、他の金融機関のユーザーと知り合って、金融機関ならではの悩みや課題について意見交換できたりするのは非常に貴重な機会です。

一般的に金融機関は、あまり他行との交流がない業界でしたが、フィンテックにおけるオープンイノベーションが叫ばれる中、今後はむしろ積極的なコミュニケーションが求められます。岡田氏は DataRobot のコミュニティへの参加を契機に、コミュニティや他行との交流チャンネルを自身で開拓しており、それが新しいアイデアやメンバーのモチベーション向上に役立っていると語ります。

一方、西潟氏は「DataRobot ブログ」を情報収集に活用していると言います。

西潟氏 単なる製品紹介だけでなく、トピックがテーマごとに細かく分けられ、DataRobot を使ったさまざまな課題への取り組み例など、かなりの情報が集められています。それらを必要な時にすぐに取りに行けるのが非常にありがたいですね。

コロナ禍という大きな環境変化の中、今後は AI 活用を推進する AI チームとしても、大きくステップアップしていかななくてはならないと、岡田氏は展望を語ります。

岡田氏 コロナ禍は大変な問題ですが、データ分析にとっては追い風の要素も多いと考えています。金融機関の変革の妨げとなってきた「対面」と「紙」という文化が、コロナによって大きく変わりつつあります。これからは、データでどう価値を提供していくかが強く問われてきます。変化の中で私たちも、お客様に価値をしっかりと提供していけるよう成長しなくてはなりません。それを DataRobot というツールを使って実現していきたいと思えます。

これからも AI 活用とデータ分析に最適化された、質の高い組織づくりを目指して努力していきたいと語る岡田氏。三菱 UFJ 信託銀行の「AI の民主化」を通じた成長戦略は、さらに加速していきます。



Voice

「いくつもの取り組み案件をあらかじめ DataRobot で試して、最も大きな成果が期待できるものに絞り込んで注力できるため、収益向上に貢献できるようになりました」

業務 IT 企画部
企画グループ
岡田 拓郎 氏

「初心者なら自動処理機能で簡単に結果を見ることができるし、スキルが上がってくれば、こだわりのチューニングにも応えてくれる。ユーザーと共に成長していけるツールだと感じています」

業務 IT 企画部
企画グループ
西潟 裕介 氏

お問い合わせ先

DataRobot Japan

www.datarobot.com

info-jp@datarobot.com