

2016年9月15日
株式会社みずほ銀行
ソフトバンク株式会社

新しいレンディングサービス開始に向けた合併会社設立について ～ビッグデータ・AIを活用した本格的なFinTechレンディング～

株式会社みずほ銀行（頭取：林 信秀、以下「みずほ銀行」）とソフトバンク株式会社（代表取締役社長 兼 CEO：宮内 謙、以下「ソフトバンク」）は、個人のお客さま向けに、FinTechを活用したレンディングサービス（以下「本サービス」）を提供することを目的として、合併会社（以下「本会社」）を設立することにつき、本日合意しました。

貸金業の登録を前提に、本会社は本年11月の設立を予定しており、2017年前半の事業開始を目指しています。設立当初の資本金は50億円で、出資比率は両社から50%ずつを予定しています。

本会社は「みずほ銀行とソフトバンクの強みの融合」「新しいブランドの創造」「店舗等を持たないローコスト運営」「強固なコーポレートガバナンス」を基本方針とし、従来にない魅力的なサービスの提供を通じて、「一生懸命人生を頑張る人の夢の実現を応援すること」を目指していきます。

また、本サービスは、お客さまのデータ提供や追加情報入力でスコアアップなどが可能となるスコアリングモデルを活用した、スマートフォンで手続きが完結する国内初のスコア・レンディングです。スコアリングモデルとは、みずほ銀行が保有するビッグデータやローン審査ノウハウ、ソフトバンクが保有するビッグデータやAIによるデータ分析のノウハウを融合したものであり、これにより審査応諾範囲の拡大、競争力のある金利水準を実現していきます。

なお、本サービスは、両社と取引のないお客さまにもご利用いただける予定です。本会社は、与信審査のためにお客さま情報を取り扱う予定ですが、本サービスを利用するお客さまから、この利用目的に同意いただくことを前提としています。本会社ならびに新サービスの詳細については、決定次第、速やかにご案内します。

みずほ銀行は本会社を通じてレンディング事業を新たに開始し、より魅力的なサービスの提供を通じて、FinTechへの取り組みをより一層強化していきます。ソフトバンクは、ITソリューションのインフラ構築から、AIやビッグデータに至るまでのソフトバンクの持つ強みを本会社へ提供し、みずほ銀行とともに新たなFinTech事業を推進していきます。

<合併会社の概要>

資本金	50 億円（予定）（みずほ銀行 50%・ソフトバンク 50%）
連結持分方針	みずほ銀行連結
設立	2016 年 11 月（予定）
事業開始	2017 年前半

以 上

- SoftBank およびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。

合意内容に関する主なポイント

- 従来とは全く異なるサービスで個人ローンの概念を変革し、新しいブランドを創造
- 従来の与信審査とは違う「ビッグデータとAIを活用した独自スコアリングモデル」により一人ひとりの夢と目標をサポート
- 本事業の目指す姿 “一生懸命人生を頑張る人の夢の実現を応援”
- お客さまへの貢献
 - ①審査応諾範囲の拡大
 - ②競争力のある金利水準の実現
 - ③いつでもどこでもスマホで便利
- 国内初のスコア・レンディング
 - ①専用アプリによるスマホ完結
 - ②スコア、借入条件がいつでも確認できる
 - ③お客さまの情報入力でスコアアップ
- 合併会社の基本方針
 - ①〈みずほ〉と〈ソフトバンク〉の「強みを融合」
 - ②〈みずほ〉でもない〈ソフトバンク〉でもない「新ブランド」を創造
 - ③人員・インフラを最小限に抑えた「ローコスト」の事業運営
 - ④両社のグループ会社として「強固なコーポレートガバナンス」の実行

VISION

日本中の夢を、レンディングで応援したい。



未来は、人のなかにある。
一人ひとりの夢の実現こそが、世の中をよりよくなる。
そう考えます。だからこそ、情熱をもって夢をめざす人が、
思いきり挑戦できる社会をつくっていかなければならないと思うのです。
私たちは、夢を実現するための資金を提供する、
日本初のスコア・レンディングをスタートします。
ビッグデータとAIで、あなたの未来の可能性をスコアリングして、
スマホでワンクリックでレンディングや様々なサービスをご提供します。
私たちはこれまでの借入の考え方を変える、
全く新しいポジティブなブランドを創造していきます。
さあ、ひとつでも多くの夢が実現する日本へ。

「以下はプレスリリースに添付された資料ではありません。同日に実施いたしました記者会見時のプレゼンテーション資料になります。」

Hello, Dreams. Hello, Lending.

FinTechを活用した 新しいレンディングビジネスの創出

MIZUHO



＝ SoftBank

MIZUHO



株式会社みずほフィナンシャルグループ
取締役 執行役社長 グループCEO

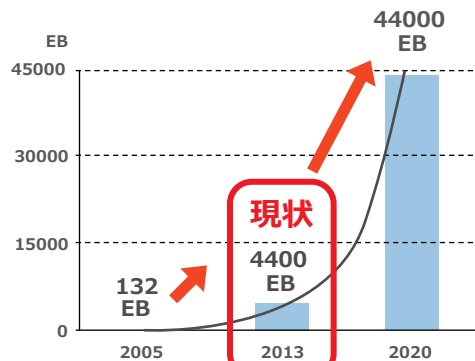
佐藤 康博

テクノロジーの劇的な変化

データ量の増加

- 全世界で、2年毎に倍増
- センサーやSNS等からの取込み

<世界のデータ量>



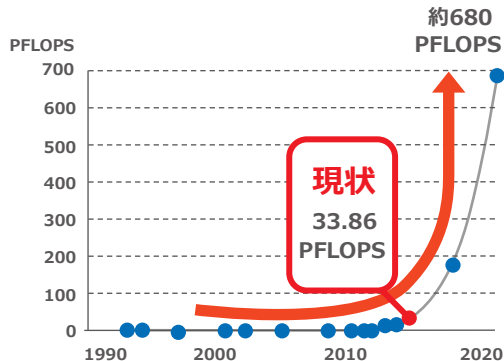
※EB (エクサバイト) = 10^{18} B

出所: 「DCI The Digital Universe of Opportunitres」より経産省作成

処理性能の向上

- ハードウェア処理能力は指数関数的に進化
- 短時間で大量データを分析

<最先端のスパコンの演算速度>



※PFLOPS=演算速度の指標

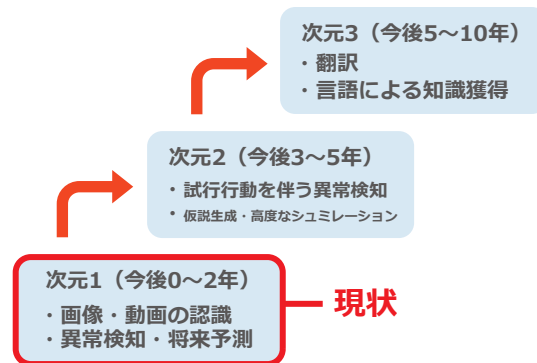
将来予想は、18か月ごとに性能が倍になるもとして算出

出所: TOP500.org 「TOP500 list」より経産省作成

AIの非連続進化

- ディープラーニングの技術発展により、AIで実現出来ることが非連続的に増加

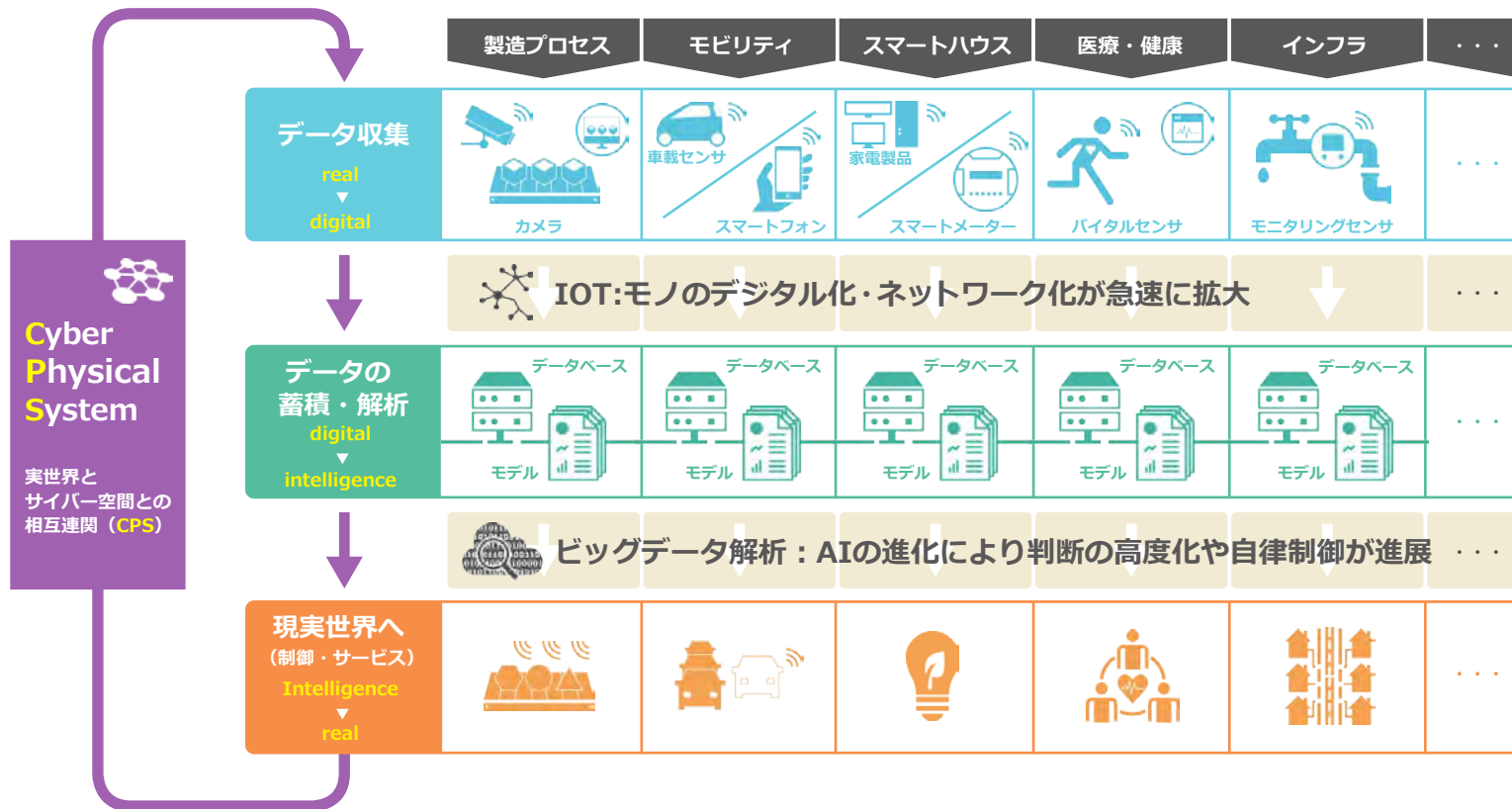
<AIの技術的発展の見通し>



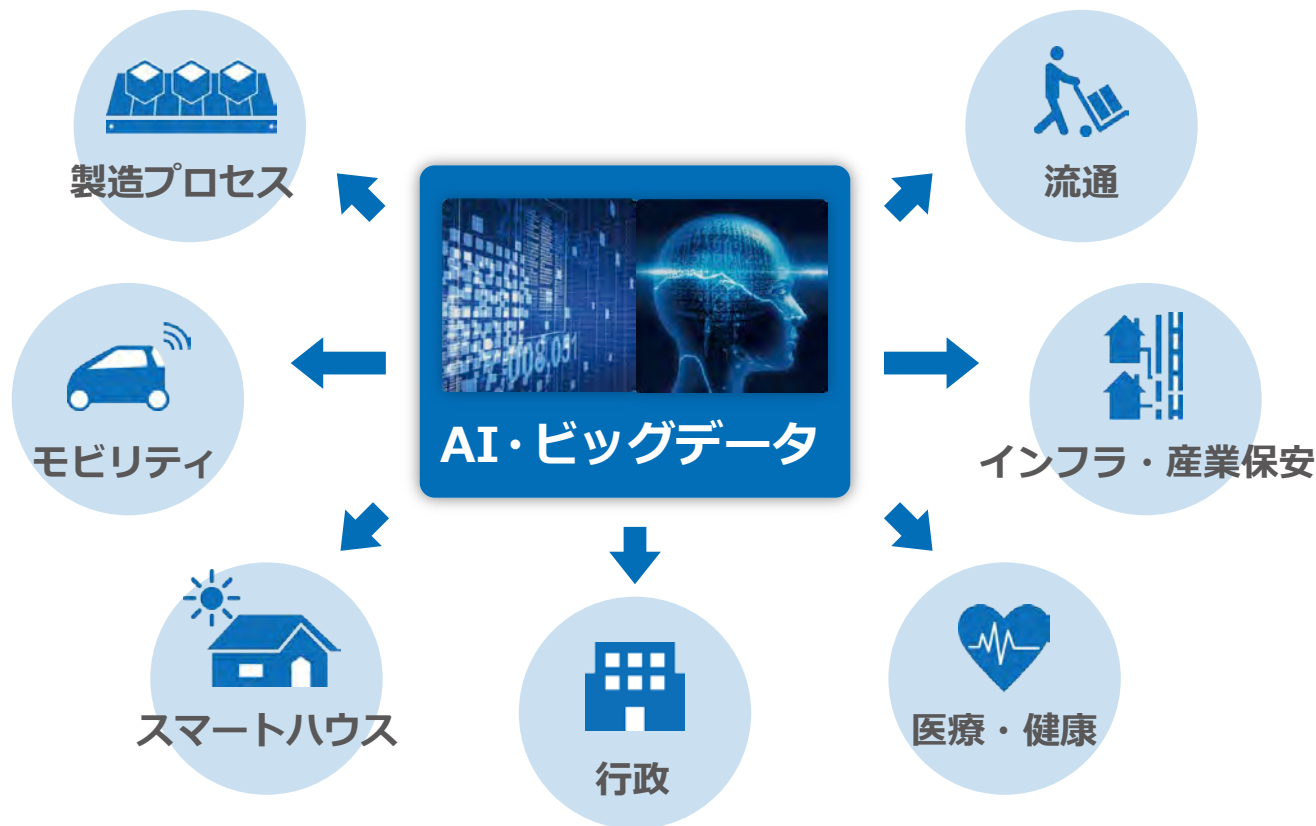
出所: 東京大学・准教授資料を基に経産省作成

* ムーアの法則: 大規模集積回路の性能は、長期的傾向として1.5年毎に2倍になるとした法則

産業構造の転換～幅広い分野での変革～



社会的問題の解決～AI・ビッグデータ～



日本の金融機関を取り巻く環境～FinTech～

金融界への波及

ゲームチェンジの可能性

競争環境の変化

- FinTech企業による**新規参入、代替サービス**の登場
- **アンバンドリング化**の進展

伝統的な銀行業務

決済

資産管理

貸出

資産運用

調達

送金

アンバンドリング化

モバイル
ウォレット

P F M*

レンディング

ロボ
アドバイザー

クラウド
ファンディング

P 2 P 送金

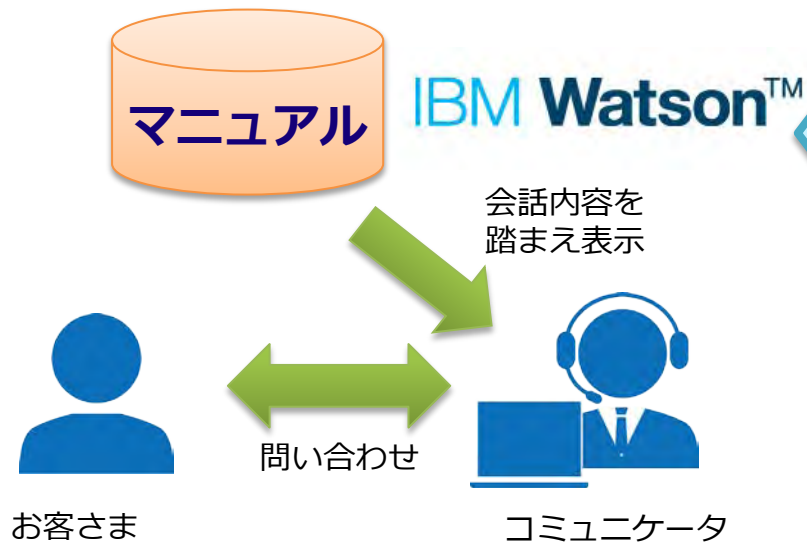
* Personal Financial Management

〈みずほ〉としてどう取り組んでいくのか？

〈みずほ〉 FinTechへの取り組み

① チャネル対応〈コールセンター〉

人工知能による
コールセンターのオペレータ支援

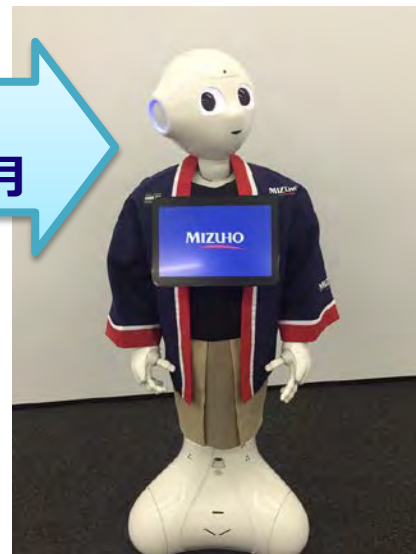
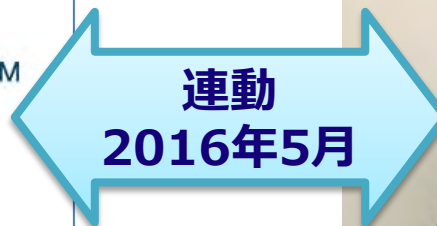


2015年2月導入

邦銀初

① チャネル対応〈店頭〉

人型ロボットPepperによる
店舗での接客



2015年7月導入

邦銀初

〈みずほ〉 FinTechへの取り組み

2 資産管理／運用

資産運用アドバイザーサービス 「SMART FOLIO」



プロが実践する低コストな投資プランを
〈みずほ〉の資産運用ロボが無料でご提案

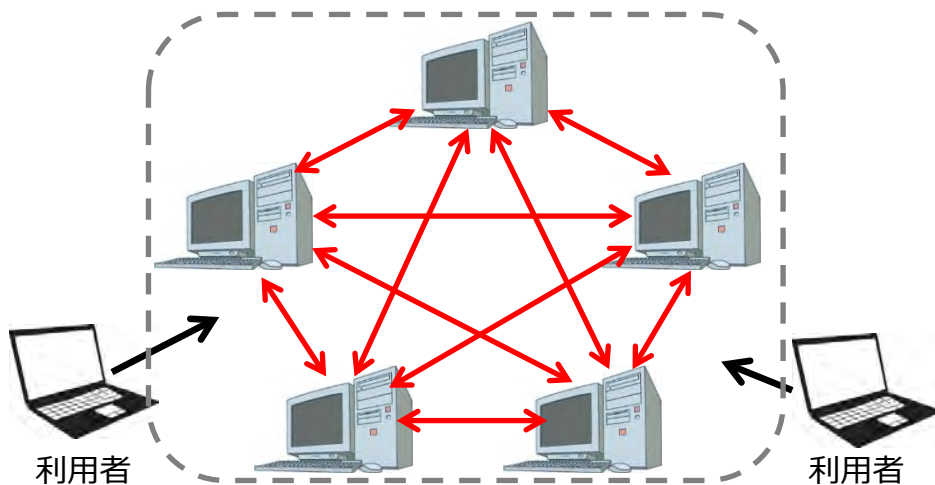
2015年10月導入

邦銀初

3 送金／決済

ブロックチェーン活用した 国際証券取引の決済プロセス効率化

MIZUHO FUJITSU



2016年2月実施

実証実験

〈みずほ〉 FinTechへの取り組み

～先駆的な取組を順次展開～

1 チャンネル対応

Watson
2015年2月導入

Pepper
2015年7月導入

2 資産管理／運用

ロボアドバイザー
2015年10月導入

3 送金／決済

ブロックチェーン実証実験
2016年2月～順次実施

4 レンディング

本日発表

従来とは全く異なるサービスで
個人ローンの概念を変革したい

▶ FinTech Lending

FinTech Lending

新しいブランドを創造

本事業の目指す姿

一生懸命人生を頑張る人の 夢の実現を応援

例えば…

- 海外に留学し、MBAを取得したい
- 大好きな音楽でプロを目指したい
- 子どもにもっといい教育を受けさせたい
- ずっとあこがれていたあの国に旅行したい

国内初の本格FinTechレンディング

両社のビッグデータ・AIを活用

Finance

MIZUHO

個人顧客
2,400万人

金融
スペシャリスト

Technology

SoftBank

累計契約数
4,300万契約[※]

AIノウハウ

※移動通信サービス全体

MIZUHO

== SoftBank

50%



50%



FinTech JV

設立合意

MIZUHO

＝ SoftBank

JVの基本方針①

両社強みの融合

MIZUHO

＝ SoftBank

JVの基本方針②

新ブランド

MIZUHO

＝ SoftBank

JVの基本方針③

ローコスト

店舗なし・人員やインフラは最小限

MIZUHO

＝ SoftBank

JVの基本方針④

**強固な
コーポレートガバナンス**

JV概要

連結持分方針

(株)みずほ銀行連結

資本金

50億円(予定) (株)みずほ銀行50%・ソフトバンク(株)50%

設立

2016年11月予定

事業開始

2017年前半

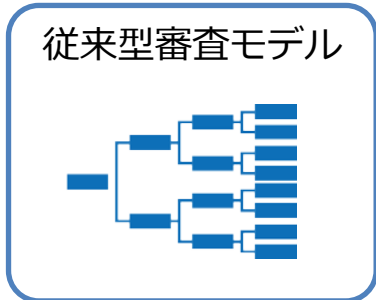
目標

日本No.1のレンディング企業

独自の審査モデル

現状

- ・外部個人信用情報重視
- ・基本的な属性情報中心

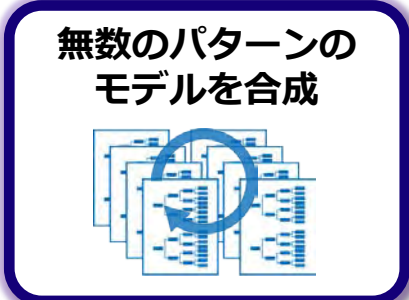


ビッグデータ

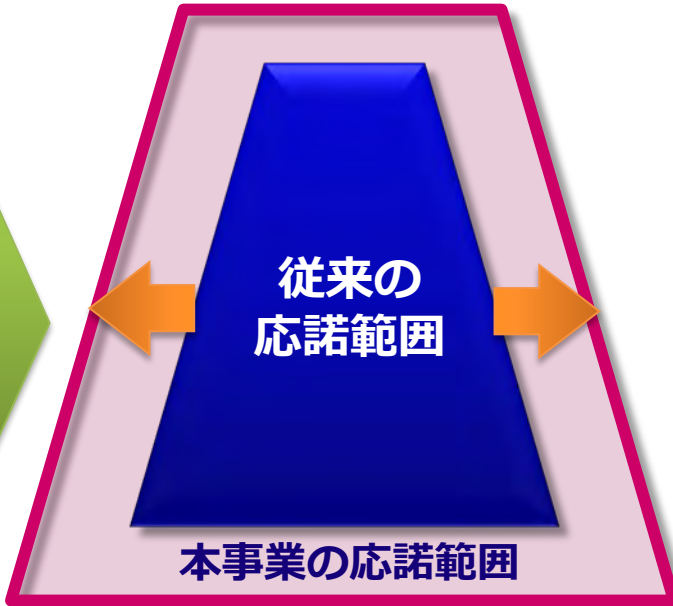
AI

FinTech Lending

- ・両社取引情報を融合 ※お客様の許諾に基づくデータ利用
- ・基本属性に加え思考・行動パターン等を活用



審査応諾範囲の拡大



優良・健全顧客層の拡大

国内初

スコア・レンディング



専用アプリによるスマホ完結



スコア・借入条件がいつでも確認できる



お客さまの情報入力でスコアアップ



※画面はイメージです

お客さまへの貢献

1 審査応諾範囲の拡大

2 競争力のある金利水準の実現

3 いつでもどこでもスマホで便利

さらなる進化のスタート地点

〈みずほ〉の戦略：ビッグデータとAIを活用した
新たなプラットフォームビジネスを創出

「プラットフォーム」・「スマホフィナンシャル」

様々な生活シーンを創造

新しい社会への対応

FinTech
レンディング

金融

ペイメント

資産運用

保険

非金融

ポイント

ヘルスケア

趣味

e-コマース・他社連携

IoT
モノのデジタル化
ネットワーク化

BtoC⇒CtoB

Technology 最強のパートナー

 SoftBank



ソフトバンクグループ株式会社
代表取締役社長

孫 正義

ソフトバンクの強み

Technology

+

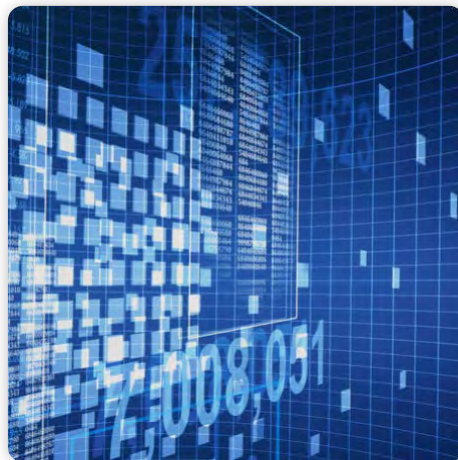
Investment

Technology

FinTechに必要な最先端テクノロジー



スマホ



ビッグデータ



AI

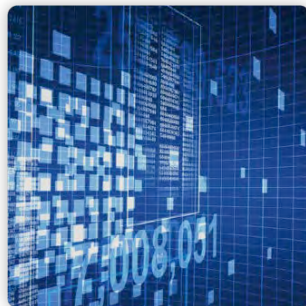
ビッグデータとAIを活用した独自スコアリング

SoftBank 通信

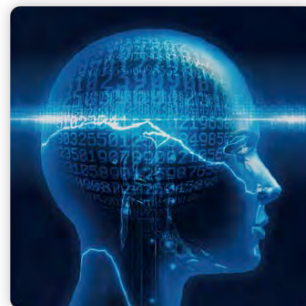
MIZUHO 金融

SNS他

個人属性



ビッグデータ
(クラウド)



AI
(モデル/スコアリング)



※画面はイメージです

※お客様の許諾に基づくデータ利用

ソフトバンクのAI実績



SoftBank Brain

業務オペレーションをAIで効率化

HONDA

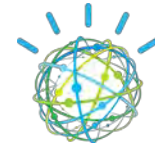
The Power of Dreams

感情AIの共同研究



cybereason

サイバー攻撃をAIで検知/除去



IBM Watson

コグニティブ・コンピューティングの
共同推進

ソフトバンクの強み

Technology

+

Investment

Investment

多数のFinTech企業への投資実績

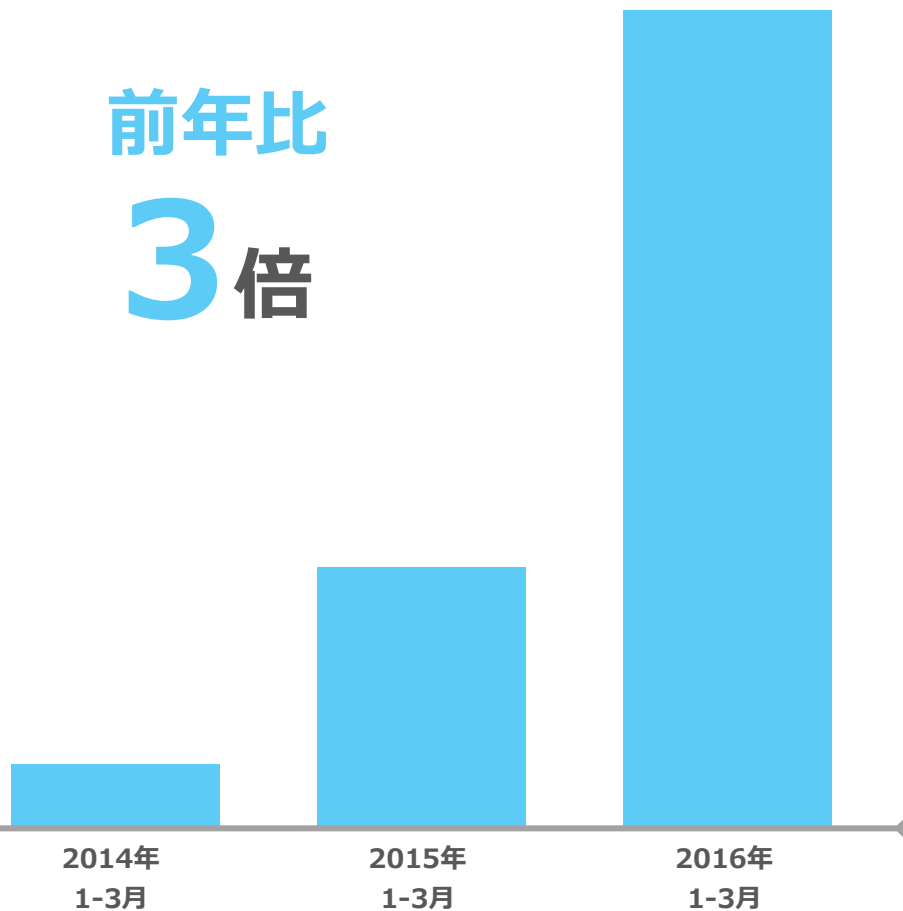


FinTechレンディングの勝ち企業



米国で最大級のオンライン融資サービス
ソフトバンクグループ主導で総額10億米ドルを出資(2015年)

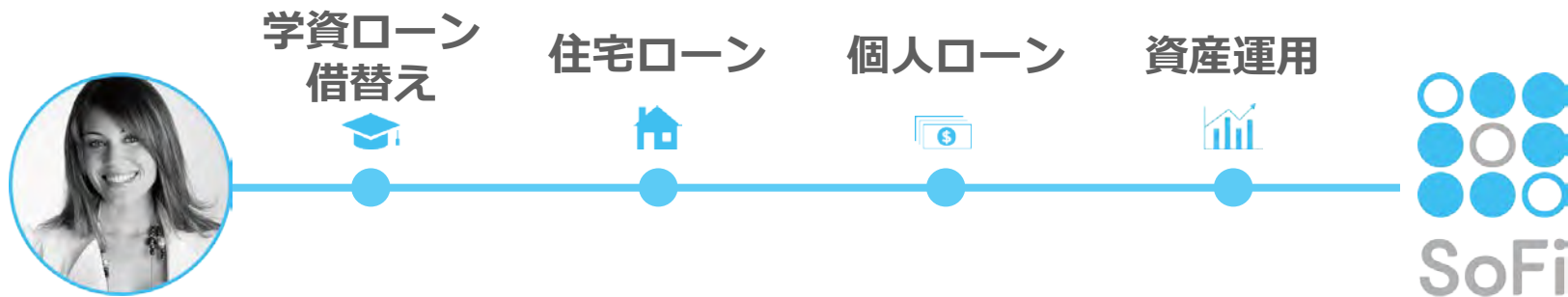
前年比
3倍



フィンテック
先進企業

SoFiの特徴

独自審査・競争力のある金利・低い貸倒れ率
ライフステージに合わせた継続サポート



 キャリア支援

 SoFiコミュニティ

 起業支援

レンディングビジネスを日本に

MIZUHO



— SoftBank

従来のモデル



従来の与信審査



不十分な評価

高い金利

少ない融資枠

これからのモデル



独自スコアリングモデル

スマホ

ビッグデータ

AI

正当な評価

低い金利

十分な融資枠



一人ひとりの夢と目標をサポート



ご静聴ありがとうございました。

Hello, Dreams. Hello, Lending.