

金融機関の与信業務において、 AIで融資先の経営状況を予測し、「正常先」からの急変対応が可能に

～破綻を回避することで、雇用の継続や地域の振興を支援～

BIPROGYは、金融機関が信用格付け^(注1)で「正常先」と評価していた融資先の企業が、「破綻先」に急変する可能性をAIで精度高く予測できる、金融機関向け分析モデル「格付急変先ビュー」を本日から提供開始します。

従来の与信業務では、企業の経営状況の急激な悪化の予測や、迅速な対応が難しく、十分な対策を行うことが困難な状況でした。「格付急変先ビュー」を導入することで、「正常先」からの急変をAIで高い精度で予測するだけでなく、急変を予測した要因となるデータの推移をグラフで可視化することで、融資先への適切なフォローを支援し、信用コスト^(注2)の抑制を支援します。

BIPROGYは、「格付急変先ビュー」の提供を通じて、金融機関のリスク管理業務の精度向上や顧客管理業務の効率化を支援していきます。

【背景】

昨今、世界情勢の急激な変化により、経済の先行きが不透明な状況が続いています。この影響で、企業の倒産件数が増加しており、金融機関ではこれまで以上に融資先の経営悪化を早期に予測し、対策することが求められています。また、企業の経営状況を診断する要因も多様化するなか、兆候を的確にとらえるスキルは属人化しており、スキルの継承と人材育成が課題となっています。

【概要】

「格付急変先ビュー」は、これまで判断が困難だった、与信格付で「正常先」と評価していた融資先の企業が、「破綻先」に急変する可能性をAIで精度高く予測できる分析モデルです。金融機関にとって重要な顧客である、融資先の急変を早期に予測し、経営課題の改善を支援することで、信用コストの抑制や、融資の継続を通じた地域振興が可能になります。

特徴は以下の通りです。

- ・「正常先」と評価された融資先が、1年以内に「破綻先」に急変する可能性をAIで精度高く予測
「破綻先」に急変する可能性が高い候補先を抽出し、継続的なフォローを行うことで、経営悪化を防ぎ、信用コストの抑制が可能になります。

- ・月次で予測されたデータの可視化

一般的なデフォルト予測システムとは異なり1年に1回の更新ではなく、月次で評価し可視化することで、より素早く該当先にアプローチするシナリオ策定を支援し、それぞれの状況に合わせたフォローが可能になります。また、業務の精度向上と効率化を実現します。

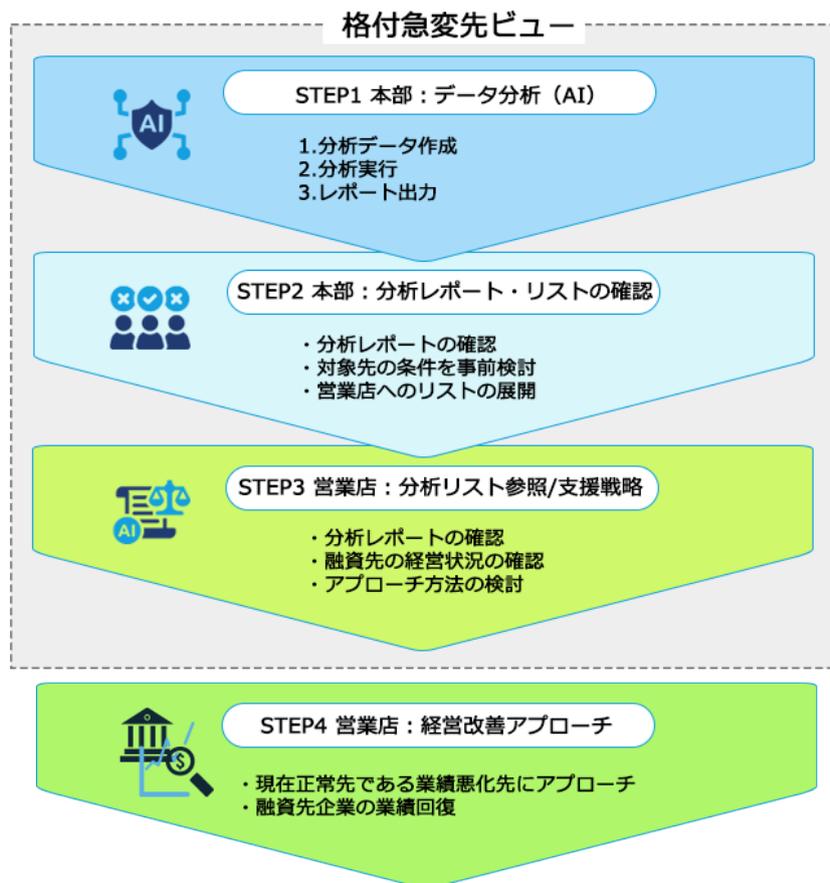
- ・AIなどの専用知識を必要とせず、分析モデルの運用が可能

AIを適用した精度検証済みの分析モデルを提供するため、新たな開発の必要がなく専門知識が無くても運用が可能です。さらに、データに基づくシナリオ策定は職員のスキルアップにつながり、人材不足解消を支援します。

- ・大規模なシステム化環境を必要とせず、PC環境で稼働ができる

分析モデルの適用、スコアリング付与などの運用は、Windows配下のクライアント型PCでの運用が可能のため、新たに大規模なシステム環境整備は不要です。

■「格付け急変先ビュー」利用イメージ



【今後の取り組み】

BIPROGYは、「格付急変先ビュー」のような金融機関向け分析モデルを拡充し、リスク管理や資金需要予測、ターゲティング分野への展開を検討していきます。また、分析などのデータ利活用を推進するためのデータ格納サービスや、「格付急変先ビュー」などの分析モデルを活用した法人・個人向け顧客管理の業務ソリューションの展開も検討しています。

今後もBIPROGYは、地域金融機関へのさまざまなサービスを通じて、地域振興を支援していきます。

以上

注1：信用格付け

信用格付けとは、企業、政府、金融機関、または金融商品（例：債券）の信用力を評価する指標のこと

注2：信用コスト

融資先が破綻し、貸出金が回収できなくなる場合に備えて、損失として計上する貸倒引当金繰入額や、回収が不可能になり、確定した損失を計上する償却額などを指す

■関連リンク：

・金融機関向け分析モデル「格付急変先ビュー」

<https://www.biprogy.com/solution/service/ratingview.html>

・データとAIを活用し、事業改善を加速するDX支援事業 Data & AI Innovation Lab

https://www.biprogy.com/solution/service/data_ai.html

※記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

BIPROGYグループの「経営方針（2024-2026）」

「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」、「経営資源配分の最適化」、「グループ経営基盤の強化」の3つの基本方針を基軸に、「コア事業」と「成長事業」の両輪で事業拡大を図ります。

コア事業	成長事業
集中と選択により強みのある領域を確立し 提供価値と収益性を高める	積極的な投資により提供価値を高め 新たな収益基盤を確立する
<ul style="list-style-type: none">注力領域の明確化により強みある領域の確立開発生産性・安定性の向上サービス型ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none">新たなサービス領域の獲得と成長市場におけるシェア獲得社会課題を解決する社会DX事業の共創・展開の加速ASEAN主要国でのビジネス展開
ファイナンシャル リテール エネルギー モビリティ OTインフラ	市場開発 事業開発 グローバル

【コア事業での取り組み】

BIPROGY グループが経営方針（2024-2026）で掲げるコア事業戦略として、五つの注力領域を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「ファイナンシャル領域」における取り組みと位置付けています。

BIPROGY グループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、地域経済の活性化を支援し、持続可能な社会の実現を目指します。

【成長事業での取り組み】

BIPROGYグループが経営方針（2024-2026）で掲げる成長事業において、三つの重点戦略を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「事業開発」における取り組みと位置付けています。

BIPROGYグループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、社会課題解決における社会的価値と経済的価値を創出し、持続可能な社会の実現を目指します。

※BIPROGY グループ経営方針（2024-2026）

<https://www.biprogy.com/pdf/com/managementpolicy2024-26.pdf>