



一般社団法人 全国事業者金融協会
National Business Finance Association

NBFA News

National Business Finance Association News

No. 30

【業務研修会】DXで審査精度を高める二つの事例

2025年11月7日（金）にTKP新橋カンファレンスセンターで業務研修会を開催しました。第一部は株式会社シー・アイ・シーの齋藤公男様（取締役兼執行役員兼クレジット・ガイダンス事業運営室長）と児玉寿貴様（クレジット・ガイダンス事業運営室クレジット・ガイダンス事業運営グループ長）が『「CICクレジット・ガイダンス徹底解説」～スコアによる最新与信判断の活用法』を講演。第二部はSREホールディングス株式会社の田所良浩様（クラウドソリューション事業本部クラウドサービス部門部門長）が「AI査定を活用した金融DX最前線～属人化からの脱却と査定・審査業務効率化を実現するAI活用」を講演しました。



てきました。その結果、新たな付加価値を創出しようということでクレジット・ガイダンスを始めることとなりました。

クレジット・ガイダンスサービスは、信用情報を分析し数値化して回答するものです。これは情報の主体である消費者本人にも開示します。消費者にとっては、自身の信用状態を指数と算出理由によって知ること、自身の信用状態の改善に役立てていただくことができます。

消費者信用の健全な発展を通じたより豊かな社会の実現に向けて進めていきたいと考えています」と挨拶し、児玉グループ長に代わって以下の通りクレジット・ガイダンスの概要について説明しました。

適正与信に貢献し豊かなクレジット社会を

【サービス内容】

(1) 属性情報を除外した客観的な取引情報のみを分析し、算出した信用状態を表す指標となる「指数」及び「算出理由」を提供するサービス。指数は200から800の範囲で算出される（指数が高いほど将来の支払度合いが高いことを表す）。算出理由は、算出に特に影響を与えた要素が最大4つまで提供される。

CICクレジット・ガイダンス ～最新与信判断の活用法～



CIC 齋藤公男室長

齋藤室長は「CICは、販売信用分野の信用情報機関が1984年に整理統合されて現在の形になっております。その後、法改正に伴う指定信用情報機関制度の導入により、貸金業法及び割賦販売法で指定をいただきました。指定信用情報機関として会員企業の成長とともに順調に発展し、現在の登録情報量は約8億件の規模に達しています。

そこで、ただ登録・照会というだけでなく何か業界に貢献できることはないかと調査研究を進め

(2) 指数は「リスク指数」であり、支払い能力の調査を支援する。従来の信用情報と併せて活用することで適正与信に有効な情報となる。



【回答不可の場合】

(1) 当該個人から第三者提供停止の依頼を受けている場合。

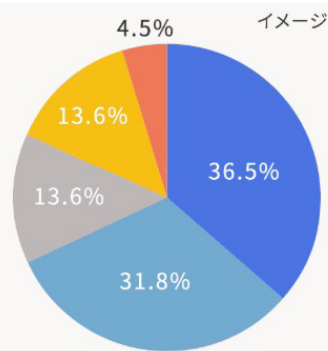
(2) 対象の個人が保有しているクレジット情報のすべてが以下のいずれかに該当する場合。

- ①遡って過去6か月分のクレジット情報が存在しない場合
- ②当該個人のクレジット情報の「情報種別」が「異動」の場合
- ③当該個人のクレジット情報が「同意不要情報」の場合
- ④遡って過去6か月分のクレジット情報が存在せず算出時点で保有するクレジット情報が「同意不要情報」のみの場合
- ⑤当該個人のクレジット情報の「情報種別」が「異動」かつ「同意不要情報」のみの場合

【算出理由】

クレジット・ガイダンスは、支払状況、残高、契約数、契約期間、申込件数を変数として利用している。支払状況は、請求額や入金額から請求に対する入金状況を分析したもの。このうち、変数割合が高いのは、支払状況（36.5%）、残高（31.8%）＝下図。これらの変数から三ケタの指数を算出するが、影響の大きいものとして最大4

- 支払状況
：「請求額」や「入金額」等から、請求に対する支払状況を確認する項目
- 残高
：「残債額」等から、残高の大小を確認する項目
- 契約数
：クレジット情報の件数から、保有されてきた契約数を確認する項目
- 契約期間
：「契約年月日」から現在までの契約期間を確認する項目
- 申込件数
：クレジット会社等からの「照会件数」を基に、新規契約の申込件数を確認する項目



つを回答する仕組みになっている。

【第三者への提供停止・解除】

個人情報保護法に基づくオプトアウト規定を採用し、消費者が会員企業へのクレジット・ガイダンスの提供を望まない場合には、第三者への提供停止の申請をすることができる。再開する場合には、停止の解除もできる。

【サービス品質】

クレジット・ガイダンスで使用するモデルは、構築時点で Gini 係数 80 を超える非常に高い予測精度であることを確認している。

海外の情報機関と比べても、精度の高いモデルが構築できていると言える。

【指数分布】

保有データからランダムに 40 万人分をサンプリングして指数分布を確認したところ、650 から 680 ぐらいを頂点とする単峰型になることが確認できた。

【CIC 保有情報の特徴】

約 8 億件のデータ量と、クレジット契約保有者数 1 億人強という網羅性は、会員企業 1 社で保有する情報に比べて高いと言える。履歴情報に関しては、12 か月分の月次データからクレジット・ガイダンスを算出しており、蓄積データで分析できるところが強味となる。

一方、対象情報を見ると、クレジット・ガイダンスは属性情報を除外しているため、会員企業の方が属性その他の情報を保有している。

【活用事例・会員スコアとの棲み分け】

クレジット・ガイダンスを会員スコアの補完として活用し双方の数値を用いることで、顧客セグメントをより細分化でき、細分化されたセグメントには各社の審査方針に応じた対応を図れるため、さらなる延滞リスクの低減、機会損失の抑制が期待できる。

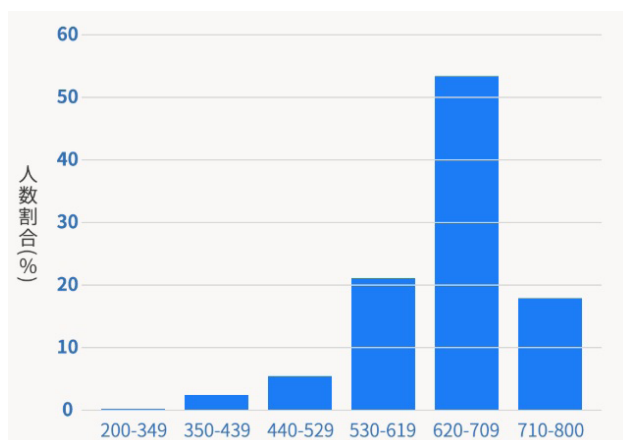
【消費者理解の醸成・浸透に向けた取り組み】

- ・クレジット・ガイダンス特設ページの開設

当初1週間はかなりのアクセス量があり反応が大きかったが、その後の動向や問い合わせ状況からほぼ好意的な受け止めがされていると理解している。拒否反応が強ければ会員向けの情報提供は見直しの必要があるとも考えていた。

・クレジット・ガイダンスの開示

消費者は従来の信用情報開示報告書とあわせてクレジット・ガイダンスの内容を確認することができる（クレジット・ガイダンス単体での開示はしていない）。クレジット・ガイダンスの回答を希望しても追加費用は生じない。



特設ページでは指数分布も公開されている

AI 査定を活用した金融 DX

SRE ホールディングス

国内の AI 市場動向は、2023 年の生成 AI 元年から、生成 AI の活用が拡大しつつ従来の AI も継続的に活用されるという併用が中長期的に続きます。また、AI エージェントの活用が一般化し、全産業で業務変革やイノベーションを牽引する見通しです。

金融機関向け AI ソリューションのトレンドでは、顧客対応関連のチャットボットや自動対応、バックオフィスの事務処理自動化があり、審査業務では与信や不動産査定などの自動化があります。あらゆる業務区分とソリューションに影響してくるので、どのように組み込むべきか足踏みしている感じが見受けられます。

当社も金融機関向けに様々なプロジェクトを実行してきましたが、今回はその一部で、AI 査定について紹介します。

この領域はリテールと事業用に大きく二分されています。リテールは主に個人の住宅ですが、AI が学習するためのデータが十分にそろっているので、ソリューションに落とし込みやすく属人化からはかなり解放されつつあります。

一方の事業用は、投資用収益マンションなどですが、個別性が高く、希少性、複雑性が高い物件は AI で査定できないというのが現状です。そのため、不動産鑑定などの業務は残り続けると思います。

私たちは、不動産事業者からも金融機関からも相談をいただいている、プラス、官公庁や外郭団体等のルールメイクをしている機関からも問い合わせがあります。いろんな事業者の方々と話をし、



SRE 田所良浩部門長

その結果として、リテール領域については早く簡便に査定ができるのが当たり前の時代になりつつあると感じています。

私どものお客様のタイプとして三つあります。従来型の BtoBtoC は事業者から顧客に対して使っていただくというもの。BtoG は最近問い合わせが非常に多く、各省庁が使い方を考え始めているようです。BtoC は、自分の不動産などの資産状況を把握したいというニーズです。事業者に任せるのではなく自分で物件の価値を把握したいということです。

SRE の AI 査定 CLOUD

当社は AI クラウドサービスを複数展開していますが、本日は不動産の売買価格を簡易に査定できるサービスと、住宅の賃料価格を査定できるサービスを紹介します。

両方とも自社開発の AI エンジンをもとに駆動しています。産業的知見を豊富に備えたデータサイエンティスト・エンジニアと、当社が保有している不動産関連データを活用した、独自の不動産

価格推定エンジンを保有していることが当社の強みです。

金融機関向けでは、不動産担保ローン審査、住宅・投資用ローン審査、債権回収業務、信用保証審査の4分野で利用が拡大しています。

データと機械学習を活用した「AI査定」と事例を選んで価格調整ができる「取引事例比較法」の2種類の査定が可能で、2種類を組み合わせることでAIのスピードと明確な根拠の両方のメリットを利用することができます。

AI査定市場における当社の市場シェアは昨年末時点で45.2%となっており、今年は概ね50%を超えていると予測しています。不動産領域限定での契約者数は5000社弱になります。超大手から中小事業者まで幅広く導入いただいています。UIでも非常に使いやすいとの評価を得ていますので、解約率は一般的に3%で優秀と言われるところ、0.4%となっております。

金融機関からの声としては、「初期査定業務が5分に短縮できた」「教育コストも下がった」など業務効率化を実現されています。また、「調査しきれなかった観点で物件審査ができた」というのもあり、これは時間的制約があるために細かく審査できなかった物件情報についても審査できるようになったということです。

アップデートされた新機能がすぐにプロダクトに反映されるため、どんどん進化していくというのも特徴と言えます。

最近リリースされたものとして「マンション分譲時比率表示機能」があります。AI査定価格が

分譲時価格に比べ何%になっているか、というもので、売却時期の判断材料や査定金額の根拠を補強する情報として活用できます。例えば、ブリリアタワー目黒サウスレジデンスの一室が、2017年の分譲価格に比べ214%になっている、と表示されます。

UI/UXも非常に評価いただいているところで、マンションのデータベースがあるので検索性が楽で、全部の情報を入力しなくても候補物件を表示してくれます。登記情報提供サービスからダウンロードしたPDFデータから土地戸建情報を自動入力することもできます。また、帳票にマーケットデータを生成してグラフ化することができます。

賃料査定については、ビッグデータを機械学習で分析し、賃料価格をアウトプットして査定書を作成するというツールです。不動産事業者がオーナーに対して、契約更新時や新規契約時に適切な賃料提示や設備提案を行うことができます。

今、日本は人口減少で企業においても人員減のトレンドが今後も加速すると考えられます。そのため、AIやDXのニーズは高まり続けると感じています。ニーズ拡大に伴い、金融×不動産AI査定領域も成長していく見込みです。査定に限らず、AI・DXによる生産性向上が成長トレンドに乗るでしょう。

皆様の業務課題に合わせて、例えば顧客管理ツールとの組み合わせなどでも連携ができると思います。



一般社団法人 **全国事業者金融協会**
National Business Finance Association

発行人：

一般社団法人全国事業者金融協会 代表理事 岡本 強

(登記上本社) 〒107-0062 東京都港区南青山4丁目5-21 (株)湊屋商事内

(事務局) 〒243-0432 神奈川県海老名市中央1丁目19番25号

フェリーチェ・レガーロ201号 栄光商事(株)内

☎：046-205-0215 HP：https://www.nbfa.co.jp E-Mail：info@nbfa.jp

編集人：つみ紀α (代表 岸紀子)