

DXPの「どうするDX」《概要版》

# デジタル技術と生成AIが 金融業界に与える現在・ 未来の影響

デジタル技術と生成AIが金融業界に与える現在・未来の影響を、株式会社DXパートナーズ（DXP）が独自の手法論で分析・予測します。

株式会社DXパートナーズ

2026年4月6日

# 4つの分析が示す、金融DXの全貌

## ① 影響調査

みずほFGが10年で最大5,000人分の業務をAIへ置換。宮崎銀行は融資稟議書作成時間を**95%削減**。Upstartは与信の「ルール」を根底から塗り替えた。

## ② 技術調査

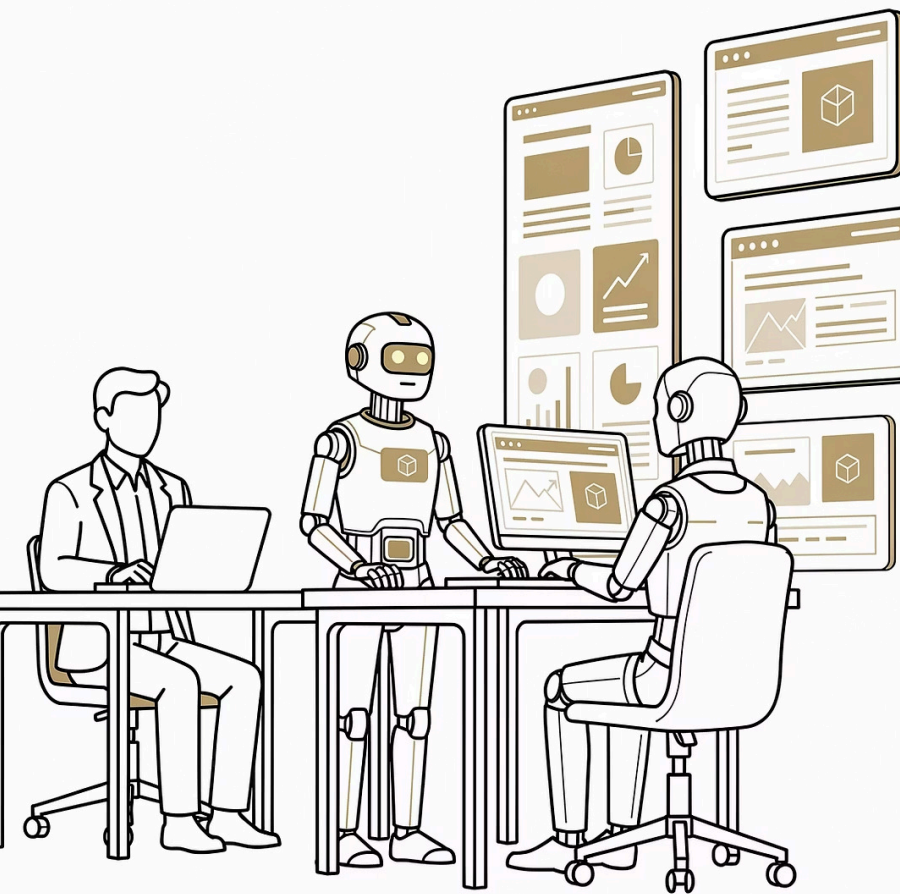
エージェントAIの爆発的台頭、GoogleのTurboQuantによるメモリ**6分の1削減**、ハルシネーション最低水準のGrok 4.20が金融実務に耐える精度を提供。

## ③ ロールモデル

Klarnaは従業員1人あたり売上高を**4倍超**に爆発。Upstartは融資の**92%**を完全自動処理。Nubankは顧客コスト月間**0.7ドル未満**を実現。

## ④ 将来予測

KYC・AMLの1次調査はAIに完全置換。「ゼロタッチ・プロセッシング」が標準化。顧客はAIが提示した最適解に「YES」を押すだけの**無選択型意思決定**時代へ。



手順1 影響調査

# 金融ビジネスに起きた破壊的インパクト

デジタル技術および生成AIは、単なる電子化（IT化）の領域を完全に脱し、ビジネスモデルの本質を揺るがす地殻変動を引き起こしています。影響は「置換」「活用」「ルールチェンジ」の3層で進行しています。

影響調査①

## リソース・ヒトの「置換」事例

### みずほフィナンシャルグループ

全国約1万5,000人の事務職員のうち、今後**10年間で最大5,000人分**の業務をAIへ置換。解雇は行わず、個人・法人営業や業務効率化支援部署へ配置転換し、収益力を強化します。

### Klarna・千葉銀行

Klarnaは従業員数を約5,500人から約3,000人へ縮小。カスタマーサポートの**3分の2**をAIが代替し、問い合わせ解決時間を11分から**2分未満**へ短縮。国内では千葉銀行が**2,000人分**の業務代替を目指しており、ヒトからAIへの置換は不可逆的なトレンドです。

## 「活用」と「ルールチェンジ」の最前線



### ビジネスプロセスへの「活用」

三菱UFJ・宮崎銀行は融資稟議書作成に生成AIを導入し、作成時間を**95%削減**。ソニー銀行はAI-OCR+RPAで住宅ローン審査の入力作業を年間数万時間削減。野村証券はレポート作成時間を**半分以下**に圧縮しています。



### 「ルールチェンジ」の事例

米Upstartは1,600以上の変数を学習したAI与信モデルで、融資承認率を**44.28%向上**、金利を**36%引き下げ**。NubankはAI主導の「Money Platform」で顧客コストを月間**0.7ドル未満**に抑え、従来の銀行ルールを破壊しています。

# 金融ビジネスを変貌させる3大テクノロジー



## エージェントAI（自律型AIエージェント）

人間が定義した「ゴール」に基づき、複数のAPIやDBを自律的に操作してマルチステップのワークフローを完遂。Wolters Kluwerの調査では、**2026年中に金融チームの44%**が導入予定（前年比600%超増）。



## TurboQuant（Google、2026年3月発表）

生成AIの実行に必要なメモリ量を**6分の1**に削減する圧縮手法。精度を完全に維持したまま大規模AI運用コストを激減させ、金融機関のオンプレミス環境での高速推論を現実的なものにします。



## 超低ハルシネーションLLM（Grok 4.20等）

虚偽回答の発生率を過去最低水準に抑えた最新LLMが登場。金融庁のAIディスカッションペーパー改定（2026年3月）が求める厳格な正確性に応え、コンプライアンスや契約書作成の実用に耐えうる精度を提供します。

AIエージェント導入の実証データ：AML調査で**50%の時間削減**（EY）、KYCワークフロー解決率**98%超**（Sardine）、与信判断精度**100%**（人間の95%未満を凌駕）。

手順3 ロールモデル分析

## 前提を変えた先駆者たち

「デジタル・生成AIを前提」としたビジネスを構築する3社を精緻に分析します。これらは従来のアナログ銀行の枠組みを破壊し、新たな価値創造の「場」を自ら構築しています。

### Klarna

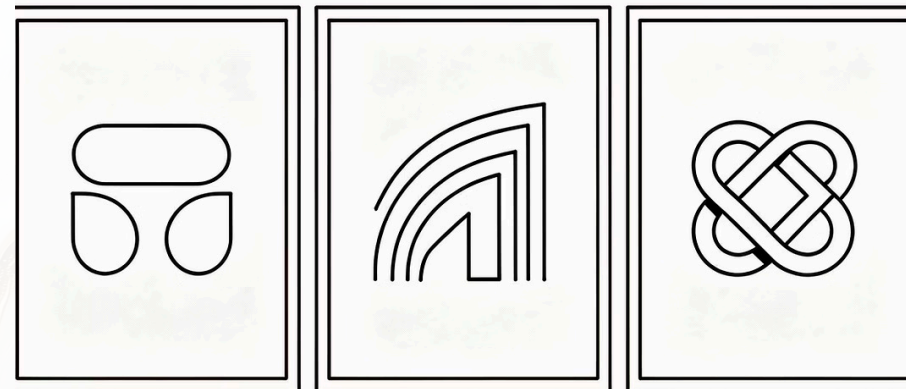
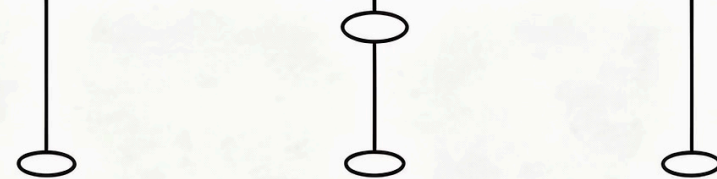
生成AIを前提とした経営インフラの構築

### Upstart

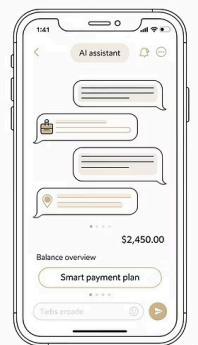
AIを前提とした包摂的与信エコシステム

### Nubank

超低コスト構造とAIプライベートバンカー構想



## 3社のビジネス指標比較



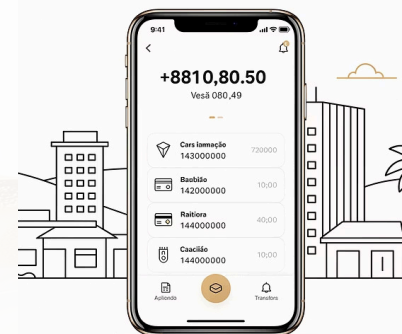
### Klarna – 社内AI「Kiki」

社員の**85%以上**が日常的に活用。法務の契約書作成を1時間→**10分**に短縮。AIアシスタントが展開後1ヶ月で**230万件**の対話を処理。従業員1人あたり売上高が30万ドル→**130万ドル**へ急増、年間**4,000万ドル超**を節約。



### Upstart – AI与信プラットフォーム

**2,500以上**の変数を学習したAIモデルで真の信用リスクを動的算定。融資の**92%**が完全自動処理（Q1 2025）。アフリカ系への承認率**+35%**、ヒスパニック系**+46%**と金融包摂と収益拡大を両立。



### Nubank – Money Platform

中南米で**1億1,000万人超**の顧客。支店ゼロのデジタル前提構造で顧客1人あたりコスト月間**0.7ドル未満**。Hyperplane買収で深層学習を統合し、ブラジル成人の**61%**がメインバンクとして利用。

# 金融業の向かうべき未来：3つの重大予測



## 準専門業務までの全面「置換」

信用リスク分析・コンプライアンス1次チェック・投資レポート初期ドラフトはほぼ100%エージェントックAIに置換。行員の役割は「AI監査・ガバナンス担当」と「超対面型コンサルタント」の2極に純化されます。



## 「ゼロタッチ・プロセッシング」の標準化

複数のAIエージェントが連携し、KYC→財務分析→契約書作成までを人手ゼロで完結する「マルチエージェント・オーケストレーション」が標準に。処理速度が「数日～数週間」から「数分～数時間」へ桁違いに加速します。



## 「無選択型意思決定」時代の到来

顧客はもはや自ら金融商品を選ばず、パーソナルAIエージェントが最適解を提示し、顧客は「YES」を押すだけに。従来のB2Cマーケティングは効力を失い、金融機関は「顧客のAIに選ばれる」競争ヘシフトせざるを得ません。



手順5 戦略的提言

## 日本の金融機関経営層が取るべき 決然たるアクション

以下の提言を単なるIT戦略としてではなく、**全社的な生存戦略**として直ちに断行してください。

# 5つの断行すべき戦略

## → ビジネスモデルの全面再構築

「アナログをデジタルに置き換える」矮小なDXを中止し、「生成AIが存在すること」を前提に組織・評価制度・システムを一からリ・アーキテクチャせよ。「ゼロタッチ・プロセス」を前提とした設計が不可欠です。

## → B2CからB2A（Business to Agent）へのピボット

広告宣伝費・店舗維持費を大胆に削り、「AIが瞬時に優れていると判定できる合理的・透明な価格設計」と「オープンAPIの整備」に全額投じよ。顧客のAI執事に選ばれることが成否を分けます。

## → データ基盤整備とAIユースケース開発の並行推進

「インフラが整ってからAIを使う」逐次的アプローチは時代遅れ。TurboQuantや最新LLMを現場で実験しながら、全社データ基盤の統合をトップダウンで強制執行せよ。

## → 行員の強制的リスクリング

事務作業を100%剥ぎ取り、「AI管理者（ガバナンス担当）」か「超リレーションシップ・コンサルタント」の2極へ強制転換せよ。事務職としての銀行員の寿命は尽きつつあります。

## → アジャイル文化の経営陣による体現

Klarnaの失敗と成功から学び、リスクを恐れて何もしないことこそが最大の「非順守」。経営陣が率先してAIツールを使いこなし、失敗を織り込み済みで打席に立ち続ける強いリーダーシップを示せ。