

地域金融機関にとって有用な AI 活用のために必要なこと

地域金融機関の現在の AI 活用状況を見ると、AI に深層学習させるためのデータ量不足に苦慮しているように思われる。一定の形式に整えられたデータの集合体であるデータセットに対して、法則性を見つけ、予測や分類・分析などを行えるようにする深層学習プロセスを経ることが AI には必要であるが、そのデータセットが小さい場合、AI としては深層学習が不十分となり、人間の予測や分類・分析とさして変わらない結果しか得られないものである。予測や分類・分析に難のある人材を AI に置き換えるだけならば、小さなデータセットでも構わないだろうが、現在の AI に一般的に期待されているのは人間並の結果ではなく、人智を超える結果である。

預金の入出金履歴データが資金需要マーケティングのために有用であることは大昔からわかっているが、それを人員削減や非対面チャネルの登場により銀行員が預金口座履歴を見ることがなくなった。代わりに AI が見てくれて人智の範囲でアドバイスをもらえることを期待しているだけである。

預金口座履歴を若い日に調べてきたベテラン幹部行員に共感を得られる結果（＝人間並のもともともわかりきっていた結果）を出力できるように、アルゴリズムやモデルが精緻化されるような“AI 風システム”になっていないことを願ってやまない。

加えて、銀行員が預金口座履歴を調べていた時代に知っていた、期待外れのデータ価値しかないことも忘れてしまっている。他行にも預金口座を持っていれば、すべてが見えるわけではなく、現金出金やクレジットカード口座引き落としの履歴からは、内訳はわからず、その預金者のライフイベント発生や経営方針変化などは全く見えてこない。データの粒度が資金需要マーケティングのためには粗すぎるといふ事情は昔から変わらないのである。

こうした事情を補完するために今頼りにされているのは、WEB 上にあふれるメールアドレスや携帯電話番号に紐ついた SNS や EC サイトのビッグデータであって、Paidy 等の後払い決済サービス業者の与信判断に活用されているデータである。データ粒度としては問題なく、個人の住宅購入のタイミングなどを見極める際などには有用と思われる。

しかし、このようなデータを銀行の法人取引に応用する場合は、法人幹部の個人使用のメールアドレス等が必要になると、データ提供者はいう。役員の個人的な趣味嗜好や生活事情で、すべての法人が意思決定を行っているわけではなかろうにと考えるのは筆者だけではあるまい。

このままでは事業性資金需要に関するマーケティングを、AI が力強くサポートする日が来るのは、もう少し先のように思われる。しかし、外部から匿名個人のビッグデータ、特に取引銀行には知られたくないと対象個人が考えているような種類のビッグ

データを入手するようなことに、Paidy 同様地域金融機関自身も抵抗がないようであれば、事業性資金需要発掘以外での事業性取引上の銀行の困りごとの解決に AI を活用することに限れば妙味はあるように思う。

貸出が増えないこと以外にも地域金融機関が困っていることは多く、中には地域経済に悪影響が及んでしまうものもある。例えば大手地銀でもバイアウト型事業承継ファンドが次々と立ち上がるほど関心が高い中小企業の事業承継。事業承継ニーズは伝統的にオーナー経営者の高齢化にともなって高まっていくと考えるのが銀行員の常識であるが、実際にはオーナー経営者が働き盛りの年齢で仕事を継続できなくなるほどの疾病・障害に見舞われることで、何の事業承継の準備もしないまま、廃業や倒産を余儀なくされることも多い。匿名個人の生活習慣・趣味嗜好と健康寿命のビッグデータを深層学習した AI が、特定のオーナー経営者の生活習慣や趣味嗜好に照らした現在の健康状態を推定することは難しくない。そうすれば、高齢化する前に事業承継を進めておくべき中小企業が特定でき、突然の廃業や倒産を避けることが可能である。

個人の健康状態同様に取引銀行に知られたくないデータとして企業の仕訳データがあって、代わりに仕訳データを勘定科目毎に集計した決算書だけが取引銀行には開示される。しかし、取引銀行からの資金調達を安定化させたいため、決算書で利益があがっているように見せるという操作がしばしば行われる。つい最近でも公的資金注入行が公的資金を弁済できない原因となつたとされる粉飾決算である。

仕訳データをつぶさに調べれば、利益があがっているように見せるために相手方勘定科目を意図的に変えている仕訳が発見できることもある。利益があがっている以上は税務当局も税理士もこうした意図的な相手方勘定科目選択に規制をしたり、苦言を呈したりすることはない。利益があがっているように見せる意図的な相手方勘定科目選択が行われた形跡を確認したいのは融資する銀行だけということになる。データとしての粒度の粗い決算書の提出だけでなく、仕訳日記帳の提出も、“利益があがっているように見せかねないと思われる”事業者については求めるという融資慣行が形成できなかったことが悔やまれる。

1社でも膨大な明細数になることも多い仕訳データを点検していれば、融資実行まで時間がかかりすぎて、他行にシェアをとられかねないといった危惧が粉飾決算を見抜けない融資慣行形成に影響したと思われるが、情報技術の発達で状況はかわってきている。膨大な数の事業者について、元帳レベルの粒度の仕訳データを、教師なし機械学習（粉飾したかどうかは区別しないで仕訳データだけを学習させる方法）させるだけでも、任意の事業者の仕訳データに対して（あるいは決算書に対してさえ）、その事業者が自社の利益があがっているように見せようとしているかどうかぐらいの判別は、AI の力を借りればお手の物である。決算書のビッグデータを使った粉飾決算判別

技術が発展していながら、なおも見落としてしまう粉飾決算である。決算書データのみを対象にすることの限界に気づいた方がよい。

その仕訳データのビッグデータは、WEB 上にあふれるメールアドレスや携帯電話番号に紐ついた SNS や EC サイトの情報のように、なんとか入手できないものかと誰でも考えるだろう。近年事情が変わったため、不可能ではないというのが筆者の見解である。

利益があがっていないように税務当局に見せるという逆粉飾決算は、消費税負担の適正化という大義のもと、電子帳簿保存法施行とインボイス制度開始によって、ほぼ不可能となった。本則課税事業者の仕入取引については、その適格請求書発行事業者である支払先・支払額・支払日・その証憑のデータが、もれなくデータベースに格納されるようになってきている。データベースに格納されるデータは、証憑と支払先情報までついた仕訳データに他ならず、ほとんどは公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）に認証された会計ソフト提供会社等のサーバーで保管されており、証憑が改ざんすれば変更履歴が記録される。これを常時顧問税理士がオンデマンドで、国税庁が精査できるのである。

これを法人番号やインボイス登録番号を暗号化して事業者が特定できないような形にした上で、データを市販してもらえれば、決算書ベースでは見落としてきた粉飾決算を AI で検出できるようになるものと思われる。しかも、仕訳データの集計データが決算書であることを踏まえれば、大量の匿名仕訳データに AI が引いた粉飾と非粉飾の境界線は、匿名仕訳データを勘定科目毎に集計した大量の匿名決算書データにも展開できるため、従来の粉飾決算判別サービスでは、粉飾ではないと判定された決算書でも、仕訳データは非開示なままでも、AI は粉飾を検出できるはずだ。

おりしも事業継続が困難な中小企業には、M&A を活用した事業継続が政府からも推奨されるようになった。事業継続が困難な中小企業は、いわゆるゾンビ企業だけかと思いきや、売上規模が少ない・従業員数が少ない中小企業に恩恵を与えてきた行政サービスが次々と廃止されていくことを目の当たりにしていると、小規模事業者のほとんども事業継続が困難な事業者と見なされているようにすら感じている。

事業継続が困難であるにもかかわらず、利益があがっているように対外的に見せかけられては、そうした行為に因果する損失は銀行の信用コスト増加にとどまらず、今や中小企業政策にも影響が及ぶ。膨大な決算書データを集めることができる信用調査会社やリスク評価機関は、決算書データを分析して、スコアリング等のデータを提供して利益を得てきた。本件信用調査会社やリスク評価機関にとって、ブルーオーシャンのように思われるが、いかがだろうか。（了）

令和 6 年 5 月 31 日
株式会社也つ代