

デジタル活用による対面コンサルティング高度化への取り組みについて

みずほ証券株式会社（本社：東京都千代田区、取締役社長：浜本 吉郎、以下「みずほ証券」）および、SAS Institute Japan 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：マイケル・キング、以下「SAS」）は、お客さまとの永続的な信頼関係構築の実現に向け、対面コンサルティングを高度化するために、SAS の AI・機械学習プラットフォームを活用したアナリティクスを通じて、以下3つの取り組みを行っています。

本日、新たに、「お客さまの嗜好に合わせた、より最適な提案を可能にするための情報を営業担当者に自動配信するシステム」をリリース（※）しました。お客さまとのコミュニケーションにおいて、デジタル化・オンライン化が加速し、対面でのコンサルティング機会の重要度が増すなか、より最適な商品を最適なタイミングでお客さまに提案します。

今後もみずほ証券は、最新のテクノロジーと業務ナレッジを持つ SAS と連携し、データに基づく科学的かつ合理的な対面コンサルティング高度化を一層推進し、お客さまの多様なニーズに対する最適な商品・サービスの提供に取り組んでいきます。

取り組み	開始時期	内容
営業担当者のタイプに応じた実効性ある人材育成	2021年4月	<ul style="list-style-type: none">営業担当者の行動特性を様々なデータから分析し、特徴に応じてタイプ分類を行うとともに、お客さまとの信頼関係の醸成に必要なコンサルティングスキル、人材要件をデータから可視化営業担当者のタイプに応じて、データに裏付けられた人材戦略・施策を実行し、より実効性ある営業プロセスの改善に努める
適切かつ健全なお客さま対応に向けたモニタリングの高度化	2021年5月	<ul style="list-style-type: none">お客さま本位の業務運営を推進するなか、営業担当者の行動特性や過去の取引に関する様々なデータを使い、営業活動の適切性を検証するモニタリングシステムを構築潜在的なコンダクトリスクを捉え、モニタリングと教育を通じた予防措置を取り、適切かつ健全なお客さま対応を推進
お客さまそれぞれのゴールに向けた最適なコンサルティングの提供	2021年7月	<ul style="list-style-type: none">お客さまのライフイベントやポートフォリオの変化を察知し、お客さまに最適なタイミングで、提案・フォローを行うことを可能にするシステムを構築
	本日（※）	<ul style="list-style-type: none"><u>お客さまの嗜好に合わせた、より最適な提案を可能にするための情報を営業担当者に自動配信</u>