

# 投資関連業務におけるAI活用の現状について

～AI実装の本格化に伴う現状と課題、  
そしてビジネスモデル変化の可能性



令和8年3月31日

株式会社資本市場研究所きずな

## 金融業界におけるAI活用の現状と課題認識について

社会におけるAIの利用は日進月歩で浸透・進化しており、特に生成AIの登場で金融分野においても活用が加速している。一方で、生成AIを悪用した犯罪や偽・誤情報の拡散など、リスクも一部顕在化している。

この為、金融庁は金融機関の健全なAI活用に向けた取組みを後押しする目的で、「AIディスカッションペーパー」(2025年3月)を公表した。また、2025年6月から「AI官民フォーラム」を開催し、取組事例の共有や実務上の課題の深掘りなどについて、金融機関やAIモデル開発者、ベンダー、アカデミア、関係省庁等の様々な関係者により議論が行われている。

金融業界におけるAI活用は、当初はデータ分析を得意とする保険業界で先行していたが、AIの技術的進化に伴って銀行・証券業界においても、対顧客利用やリスク管理、業務上の分析作業など広範囲の業務分野で進んでいる。AI官民フォーラムにおいては、拡大しているユースケースの現状を踏まえ以下の様な課題認識が示された。

## データ利活用に係る論点：

AI利用者にとってデータの品質・トレーサビリティの確保、個人情報・知的財産権の保護、データポイズニング・プロンプトインジェクション(悪意ある指示の入力)等の攻撃リスク等への対応が必要になっている。対策としては、AI開発・運用・リスク管理規程の整備、データ取得・利用に関するルール策定、データの改ざん防止・セキュリティ対策強化への取組みが必要になっている。

## AIモデルの適切な運用とリスク管理：

生成AIのブラックボックス性やハルシネーション(誤情報生成)は、金融分野で特に深刻なリスクとなる。対策としては、モデルのモニタリング体制の構築、出力の検証・修正プロセス、フィルタリングツール(データ選別等)の実装検討などが必要となる。

## 態勢整備(社内、外部機能)：

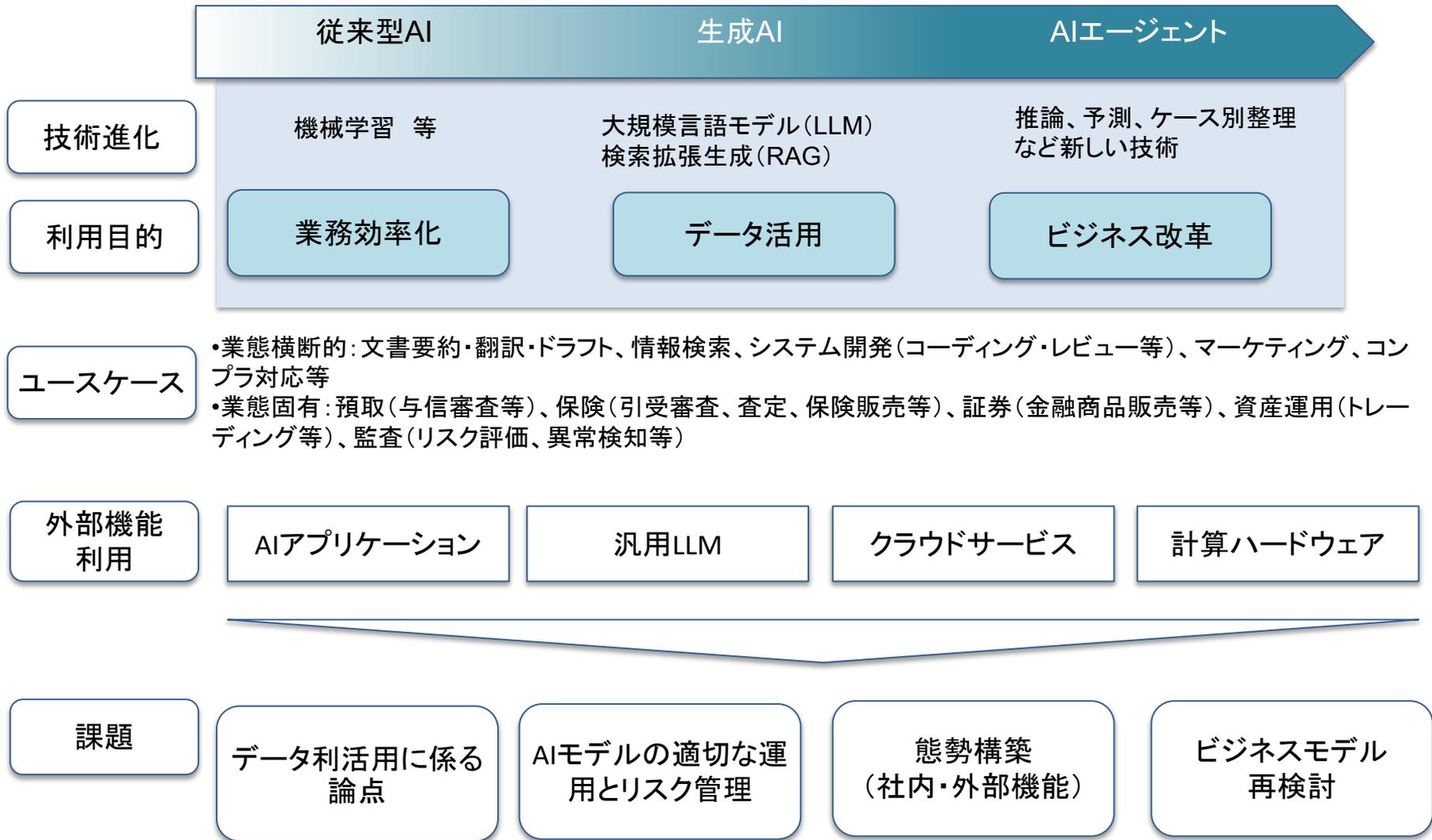
経営陣の適切な理解と主体的な関与(例：経営戦略、投資判断)が必要で、AI理解不足や組織横断的なガバナンス体制の未整備が課題となっている。AI推進委員会の

設置、経営層の役割明確化、経営戦略へのAI統合、社員のAIスキル向上、AIガバナンス指針の策定と社内展開などが必要とされている。また、外部機能利用の為のサードパーティリスク管理体制なども重要となる。

#### **ビジネスモデル再検討:**

AI活用を進めることで社員の業務効率が高まり金融サービスの競争力も向上する。また、これらの変化のスピードが早く、AI活用の巧拙が収益面へ反映してくことも将来的に予想される。その為、経営としては社内資源の見直しとともにビジネスモデルの再検討を行うことの必然性が高まることが予想される。

# 金融業界におけるAI利用の概況(2025年時点)



## 投資関連業務における具体的なAI活用について

実務的なAI活用として、大手証券会社(野村、大和)は業務面で既に次の様な具体的な取組みを行っている。

### **【生成AIの全社導入】:**

生成AIチャットボットを全社的に導入し、膨大な金融レポートやニュースの要約、メールの下書き作成、クオンツがプログラミング・コードを書く際の補助を支援し、社内規定やマニュアルの即時検索で利用を進めている。

### **【ウェルス・マネジメント部門の利用】:**

顧客との面談記録をAIが解析し、次の提案内容を推奨したり、コンプライアンス上の不備がないかを自動チェックしたりする仕組みを導入して営業活動の高度化に取り組んでいる。また、AIが最適な資産配分案を瞬時に作成し、アドバイザーをサポートしている。

### **【トレーディング部門の利用】:**

AIが市場の微細な動きや流動性を分析し、最適な

タイミングで売買を執行するアルゴリズムを開発・運用している。また、市場予測における活用では: ニュース記事、SNS、決算データ、オルタナティブデータをAIで自然言語処理(NLP)し、市場のボラティリティや特定銘柄の動きを予測している。

### **【コンプライアンス・リスク管理での利用】:**

取引データをAIが常時監視し、相場操縦やインサイダー取引の疑いがある不審な動きを自動で検知している。契約書の審査などにAI-OCRを活用している。

### **【非対面顧客向けの利用】:**

- ①資産管理アプリで顧客の保有資産のリスク分散状況を分析し、AIやアルゴリズムに基づいたアドバイスを表示する。
- ②コンタクトセンターのAI化としてオペレーターとの会話をAIがリアルタイムで文字起こしし最適な回答例を表示する。

### **【AIガバナンスへの対応】:**

AI特有のリスクを制御するために、①営業現場において

は、最終的な提案はアドバイザーが内容を吟味した上で行う。②導入するAIの用途に応じてリスクレベルを分類し、リスクレベルの高いものはコンプライアンス部門が審査する。③投資助言を行うAIについては、可能な限り判断の根拠を明示できるモデルを選択する。④公正性の確保や情報管理・セキュリティなどのAI倫理規定の策定。などの対策が必要になっている。

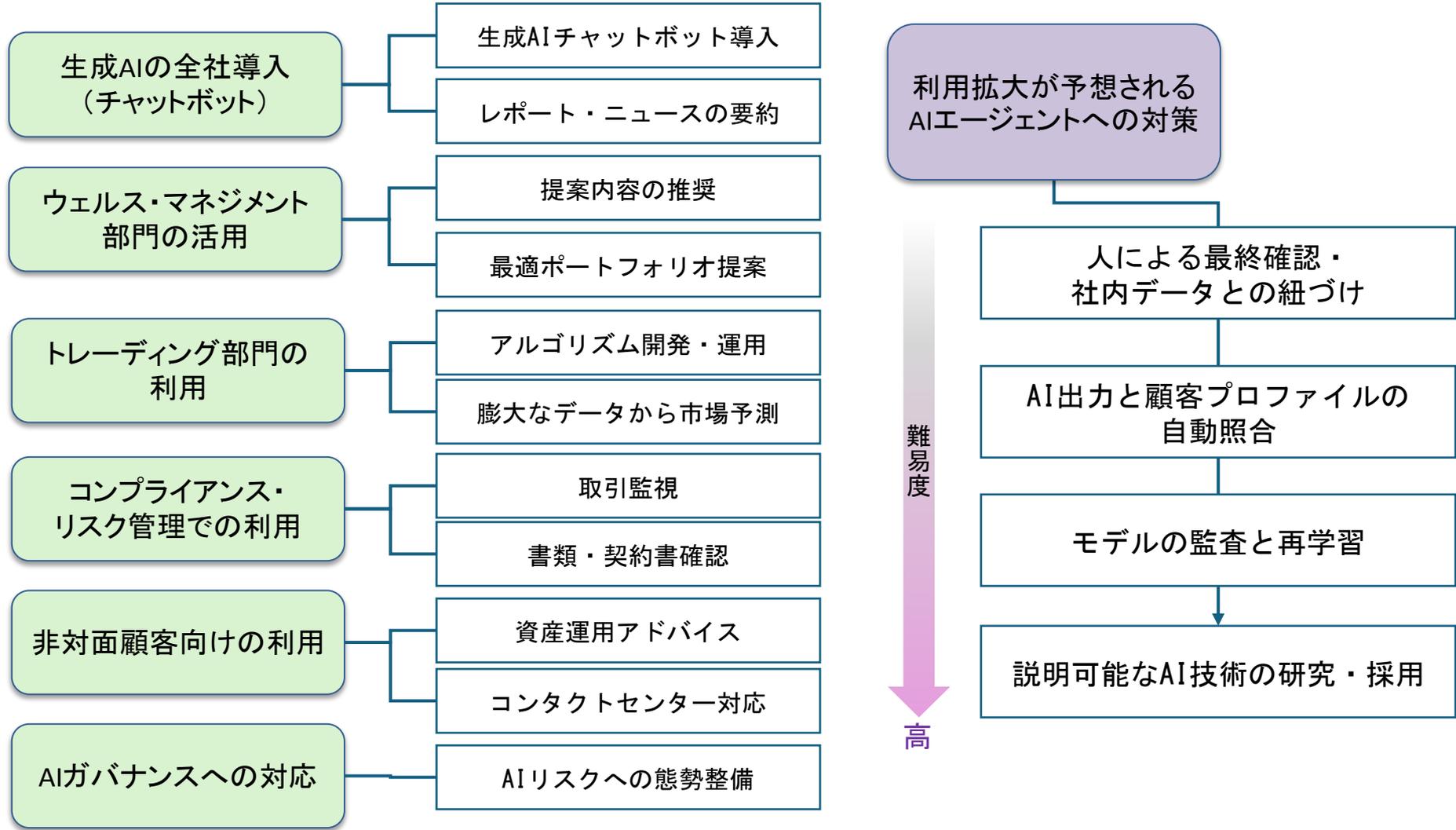
**【利用拡大が予想されるAIエージェントへの対策】：**

①ハルシネーション対策として、人間による最終確認や信頼性の高い社内データとの紐付けを行う。②適合性原則違反を避ける為に顧客プロフィールとAI出力を照合する自動チェック機能を実装させる。③バイアスや不公平を生じさせないため、定期的なモデルの監査と再学習を行い、多様なデータを使用する。④「説明可能なAI」技術の研究・採用を行う。

国内運用会社のAI活用に関しては、①運用の高度化として、決算短信デキストを解析し、SNSを利用してセンチメント分析を行い、衛星画像やPOSデータなどオルタナティブデータを分析する。また膨大な投資対象から有望銘柄を

抽出し、企業の非財務情報を自動収集してESGスコアリングなどの評価を行う。②業務の効率化として海外市況の要約、大量のアナリストレポートの要点抽出を行い、月次・週次運用レポート(月報など)のドラフトを自動生成し、広告審査や売買審査におけるチェック自動化などコンプライアンス対応も行う。③顧客対応として、販売会社や顧客からの問い合わせにチャットボットで対応する。などでの利用が始まっている。

# 大手証券会社によるAIの具体的活用の現状 (2025年)



## AI活用のプロセスと、分析業務やトレーディング、 営業支援における取組み

投資関連業務におけるAIの導入プロセスでは、対象とする業務フローを明確にし、必要な情報を定義・特定して、対象データを取得し、AIモデルを導入、業務の効率化(コスト削減、処理対象拡大など)か、新たな収益源の確保などのゴールを定義していく。

またAIの導入にあたっては、まずは利用するAIの特定と出力内容やコスト・メリットの検討するPoC(概念実証)を実施し、続いて部分導入段階に進み、AI利用に関する業務間の情報や問題点を整理した上で、更なる効率化や利益創出の為に全社でAI展開を進めるステップアップが考えられる。更に今後、AI導入が浸透していけば、社内資源活用の見直しや外部提携の効果測定などから事業ポートフォリオが見直されることが想定され、証券会社など市場仲介者の事業変革に繋がる可能性もある。

投資関連業務は元来投資対象の情報で成り立っているが、今までは事業規模や社内のリソースによって限定

されていた業務範囲が、以下の様なAIによる情報分析のメリットで変化していくことが予想される。

### ◇業務効率化とタイムパフォーマンスの向上:

人間が数日かけていたリサーチやデータ収集を数分で完了できるため、業務現場における高度な思考や意思決定に時間を割くことができる。

### ◇新たなアルファ(超過収益)の源泉発掘:

人間では処理しきれない規模の非構造化データから、株価に影響を与える隠れた相関関係やパターンを見つけ出すことが可能となる。

### ◇認知バイアスと感情の排除:

投資判断において人間が陥りがちな確認バイアスやパニック時の感情的な判断を排除し、データに基づいた客観的な分析が行える。

### ◇カバー範囲の拡大:

言語の壁を越えた海外銘柄の分析や、これまでリソース

不足で追えなかった中小型株まで監視対象を広げることができる。

これらの影響が最も大きいのはアナリスト業務であるが、次の様なAI活用の展開が進み始めている。

### ①膨大なテキストデータの高速解析:

企業の決算短信、有価証券報告書、アナリスト向け説明会の書き起こし、ニュース記事などをAIが瞬時に読み込み、要約や重要ポイントの抽出を行う。SNSの投稿やニュースの論調から、市場の心理を定量化するセンチメント分析も一般化している。

### ②オルタナティブ(代替)データの活用:

衛星画像、POSデータ、クレジットカード決済情報、求人情報などの非伝統的・非構造化データをAIで解析し、企業の業績を予測する取り組みが行われている。

### ③レポート作成とルーティンワークの自動化:

収集したデータに基づく一次レポートのドラフト作成、財務モデリングのためのデータ抽出と入力補助、過去の

類似事例の検索などが自動化している。

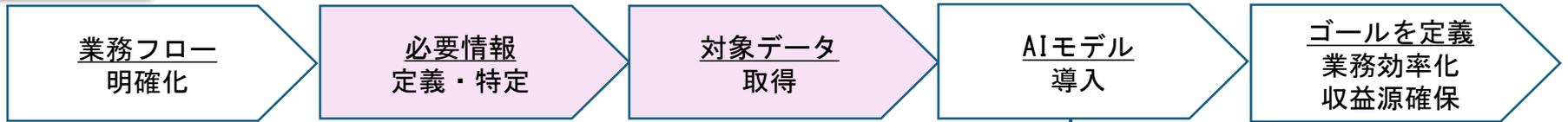
アナリスト業務におけるAI活用は、情報処理の量や質を向上させ収益部門へ影響を及ぼす。

例えば、トレーディング業務においては、アルゴリズム取引は単純なデータや指数に反応して市場価格を予測するモデルから、深度を高めた情報分析を利用した上で、どの様に行動すれば利益を最大化するかAIに試行錯誤させる強化学習の段階に入っている。

また、営業支援においては、顧客プロフィールやマーケット環境を踏まえたパーソナライズドな金融サービスの提供を提供することが可能となっており、保有する金融資産のポートフォリオ、会話記録や自社Webの閲覧履歴などから営業員のコミュニケーション支援を行い、顧客にとっての最適取引に関する推奨を行うことで、効率的な顧客対応と顧客満足度の向上を目指すことが可能になっている。

# 証券会社等の主要業務におけるAI導入イメージ

## 導入プロセス



## AI導入手順



## AIによる情報分析のメリット

業務効率化とタイプ向上

新たなアルファ（超過収益）の源泉発掘

認知バイアスと感情の排除

カバー範囲の拡大

アナリスト業務

膨大なテキストデータの高速解析

オルタナティブデータの活用

レポート作成とルーティンワークの自動化

トレーディング業務

利益最大化のための強化学習

営業支援（対顧客）

コミュニケーション支援

最適取引推奨

● 直接の情報処理に関するもの

## ビジネスモデル変化の可能性

情報で成り立っている投資関連業務は、今まで情報の非対称性(知っているか否か)が競争力に大きく影響していたが、AIの活用で個人レベルでも瞬時に大量のデータがプロ並みに解析できるようになれば、市場仲介者として情報に付加価値をつけて顧客に提供することに注力せざるを得ない。

投資関連情報にAIが付加価値をつける具体的な方法として、次の様なことが考えられる。

◇複数のデータを組み合わせ新たな情報価値を生む:

市場情報や企業の財務情報などの構造化されたデータと、企業の決算説明会のテキスト・アナリストの長文レポート・SNSの書き込み・オルタナティブデータなど非構造化データを構造化して組み合わせることで、新たな予測や関連性を示すことが出来る。また利用目的に合わせて社内データも組み合わせに加えることで、独自性のある付加価値情報を生む可能性もある。

◇顧客に合わせた情報提供と行動パターンの共有:

既に大手証券においてはCRM(顧客管理システム)と市場分析情報を連動させて、営業員の取引推奨を支援する取組みが行われている。また、顧客から評価の高い営業員の行動ログデータをパターン化して、営業員の活動を支援することは、営業活動全般のレベルアップとなり顧客満足も向上する。

◇資産状況やリスク負担に応じた最適取引の推奨:

ヘッジファンドやHFTにおいては、取引システムにAIエージェントを実装させて、強化学習機能を使い最適取引を実行している。この機能は、今後、運用会社や金融機関のトレーディング部門でも使われていくことが予想されるが、資産管理型ビジネスを進める証券会社の営業部門において、顧客のポートフォリオやリスク負担に応じた最適取引の推奨を営業員が行うことをAIエージェント等が支援していくようになるだろう。

今後、投資関連業務におけるAI活用は、上記の様な情報の付加価値生成に加え、業務の効率化や大量のデータ処理においても本格化することが予想され、各業態では以下の様なビジネスモデルの変化の可能性が予想される。

・大手証券会社:

全社的なAI活用が進む中で、社内リソース(人員、資本、機能、社内データも含む)の全面的な見直しが行われる可能性があり、事業ポートフォリオの再構築に繋がることも考えられる。

・中堅・地方証券会社:

社内リソースの関係で、限定されていた業務の拡大が期待される。例えば、アナリスト(分析)業務やトレーディング業務での対象銘柄増加などが考えられ、外部のAI機能との提携が進む。

・金融商品仲介業者:

IFAなどが、自社でAIエージェントを実装して本来期待されていた投資助言業務を強化していくことが考えられ、収益性の高い業務として取り組むことも考えられる。

・情報ベンダー:

利用者のニーズに応じた情報提供が重要になってくるが、取り敢えずは証券会社など市場仲介業者への付加価値を

高めた情報提供を進め、その後は投資家への助言分野に進出する可能性もある。

・フィンテックベンチャー:

新たに金融関連情報の分析と予測を行うAIフィンテックベンチャー企業が生まれる可能性もあり、プラットフォーム化を目指して既存の証券会社や金融機関との提携を進めることも考えられる。

現状ではAIの進化が社会全体にどのような影響を及ぼすか測りかねている印象があるが、世の中のデジタル化が進み、そのデータを大量に処理して新たな価値を生じる可能性があれば、投資関連業務において、その影響が顕在化してくることも早いのではないと思われる。

# 市場仲介者による顧客への付加価値情報提供と ビジネスモデルへの影響

