

2017年10月27日

リコーリース株式会社

〈コード番号:8566 東証第1部〉

AI技術を活用した与信モデルの活用について

リコーリースは、昨年より株式会社リコーの「リコーICT研究所」と共同で与信業務をAI化する実証実験を進め、当社が保有する大量の与信データとリコーICT研究所が有するAIの技術の一つである機械学習を組み合わせることで、精度の高い与信モデルを開発しました。2017年9月より開始した実データに基づく検証を経て2018年1月より当社での与信業務に活用することとなりましたのでお知らせいたします。

背景

リコーリースは、リコー製品の販売支援を目的に設立され、リコー関連以外でも情報機器や医療機器などのメーカーや販売会社(以下、ベンダー)を通じてあらゆる業種のお客様に設備機器のリースを提供しております。現在、40万社(うち98%が中小企業)の顧客基盤を有し、少額・大量契約で貸倒リスクが分散された優良な営業資産を形成しております。

月間の与信件数は3万件を超え、大量の与信業務を実施するうえで業務効率と与信精度は、当社の競争力を維持、向上するうえで不可欠なものとなっております。機械学習は、学習させるデータが多いほど、精度の高いAIが開発可能と言われており、当社の保有する大量の企業情報及び取引情報(支払履歴、倒産情報など)とAIの技術は親和性の高いものとなっております。リコーICT研究所が開発した機械学習技術は、大量のデータに基づき多数の機械学習モデルを作成・統合することで高い精度を実現しております。

狙い・目的

AI技術を活用した与信モデルは2017年9月から開始した実データに基づく検証を経て2018年1月より開始し、稼働当初には、AIと既往の判定システムと組み合わせる事で月間11,000件の少額与信をAIが行う予定です。その後、AIが対応する範囲を順次拡大します。

これにより、与信時間の短縮によるベンダーに対する満足度の向上とともに、更なる業務の効率化と与信精度の向上を同時に実現することを目指します。

また、社内業務への適用だけでなく、与信業務負担に課題を抱える企業向けのBPOサービスや企業間取引の貸倒を保証するサービスの展開を検討してまいります。

当社は2017年度を初年度とする中期経営計画において、ビジョン「『リース』の先へ」を定め、事業成長戦略と組織能力強化戦略を打ち出しておりますが、本取り組みは、組織能力強化戦略の一つである「多様化するニーズ・サービスに対応し、更なる商品力・業務効率化を追求する新プラットフォームの構築」に基づくものです。更には「『リース』の先へ」に向けてリース以外の提供価値の創造を図り、企業価値の向上に努めてまいります。

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>

リコーリース株式会社 経営企画部 久保、中野

Tel: 03-6204-0608 / Fax: 03-6204-0522

Email : ir@rle.ricoh.co.jp

URL : <http://www.r-lease.co.jp/>

| リコーグループについて |

リコーグループは、オフィス向け画像機器を中心とした製品とサービス・ソリューション、プロダクションプリンティング、産業用製品、デジタルカメラなどを世界約200の国と地域で提供しています(2017年3月期リコーグループ連結売上は2兆288億円)。

創業以来80年以上にわたり、高い技術力、際立った顧客サービスの提供と、持続可能な社会の実現にむけて積極的な取り組みを行っています。

EMPOWERING DIGITAL WORKPLACES - 人々の“はたらく“をよりスマートに。リコーグループは、さまざまなワークプレイスの変革をテクノロジーとサービスのイノベーションでお客様とともに実現します。

詳しい情報は、こちらをご覧ください。 <http://jp.ricoh.com/>