

金融高度化に向けた オルタナティブデータ利活用推進

～ADSリサーチアソシエーションの取組み～

ADSリサーチアソシエーション

事務局



一般社団法人

ADSリサーチアソシエーション

Alternative Data Science Research Association

エグゼクティブサマリー オルタナティブデータの利活用

現状課題

現状

- 海外：3年で4倍の市場規模に拡大(金額ベース)
↓
- 国内：活用の進みが悪く、個別での取組みの限界

課題

- コスト(費用対効果)
- 人材不足
- 活用事例不足

収益性向上	×
人材の強化	△
売上・シェア拡大	×
新商品・新サービス	△
研究開発力の強化	○

※実現確率
 ×：20%～40%、△：40%～60%
 ○：60%～80%、◎：80%～90%

導入効果

- サンドボックス基盤利用→利用価値判断コスト削減&同種データ認知・比較・検討→オルタナティブデータ利用→運用成果/ESG・SDGsへ貢献
- 提供会社の導入効果としては、サンドボックス基盤へデータを提供することで、PoC負荷軽減、認知拡大・顧客接点の獲得期待

収益性向上	△
人材の強化	○
売上・シェア拡大	△
新商品・新サービス	○
研究開発力の強化	◎

※実現確率
 ×：20%～40%、△：40%～60%
 ○：60%～80%、◎：80%～90%

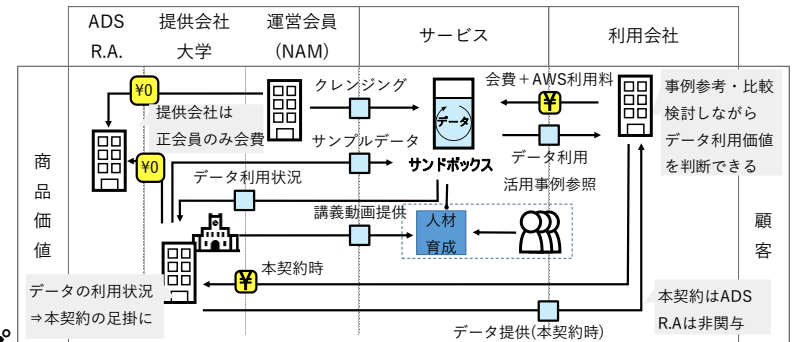
解決案

一橋ビジネススクール(HUB)を起点とし、データ提供・利用会社でオープンな中立的共同体ADSリサーチアソシエーション(ADS R.A.)を設立

主な機能

- 活用事例/人材育成(講義、トレーニング)提供
- サンドボックス基盤(利用価値判断環境)提供
- 交流・共創機会の提供

イメージ



ロードマップ

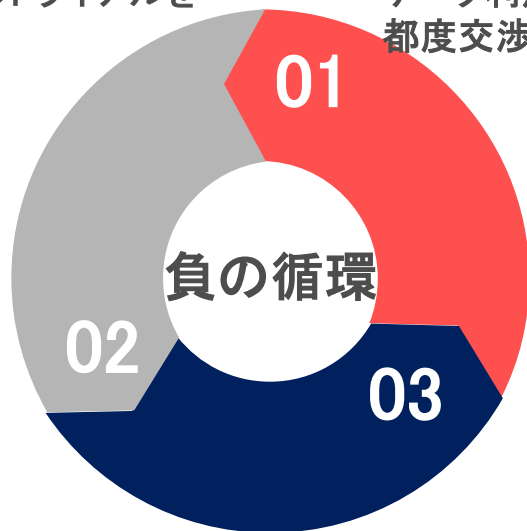


設立の背景

ESGデータを含む、オルタナティブデータの分析・活用の加速、効率化がさらなる発展には不可欠

2. トライアル数の限界

分析、データ整備の手間がかかり、多くのトライアルをこなせない



1. 個社別トライアル

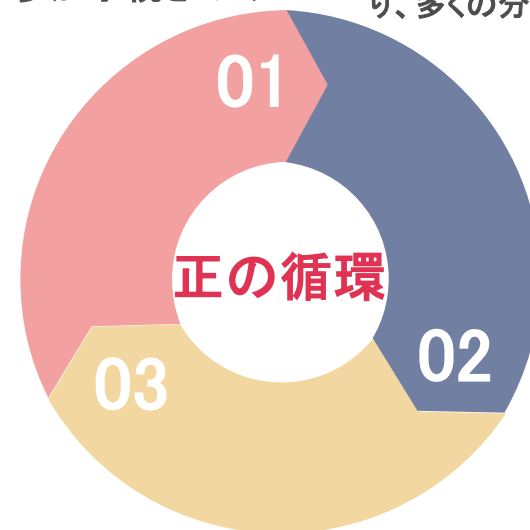
データ利用者、提供者ともに都度交渉が発生

1. ADS R.A.への参加

利用者、提供者ともにADS R.A.への参加手続きのみ

2. 効率的トライアル

手軽にトライアルが可能となり、多くの分析ができる



3. データ利活用・人材育成の遅れ

分析が進まない結果、利用が進まない、専門人材も育たない

3. 活用事例蓄積・人材育成の加速

分析が進んだ結果、価値のあるデータが利用できる。データ活用に精通した人材も育つ

サービス概要「ADSリサーチアソシエーション」



オルタナティブデータの利活用に向けて、産学連携の共同事業体を立ち上げ
金融の高度化、国際競争力の強化、新たな価値や新たな事業の創出を目指す

ADSリサーチアソシエーションのご利用メリット

大学

提供会社

利用会社

知る・学ぶ



活用事例
共有



最新動向
共有

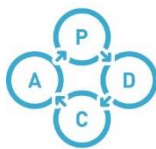


大学講義
共同研究



企業主催
セミナー

試す



SandBox
環境提供



加工データ
提供



分析ツール
の提供



利用状況の
提供

繋ぐ・創る



参加企業
情報交換



外部との
情報交換



協業による
新規事業創出

オルタナティブデータ利活用

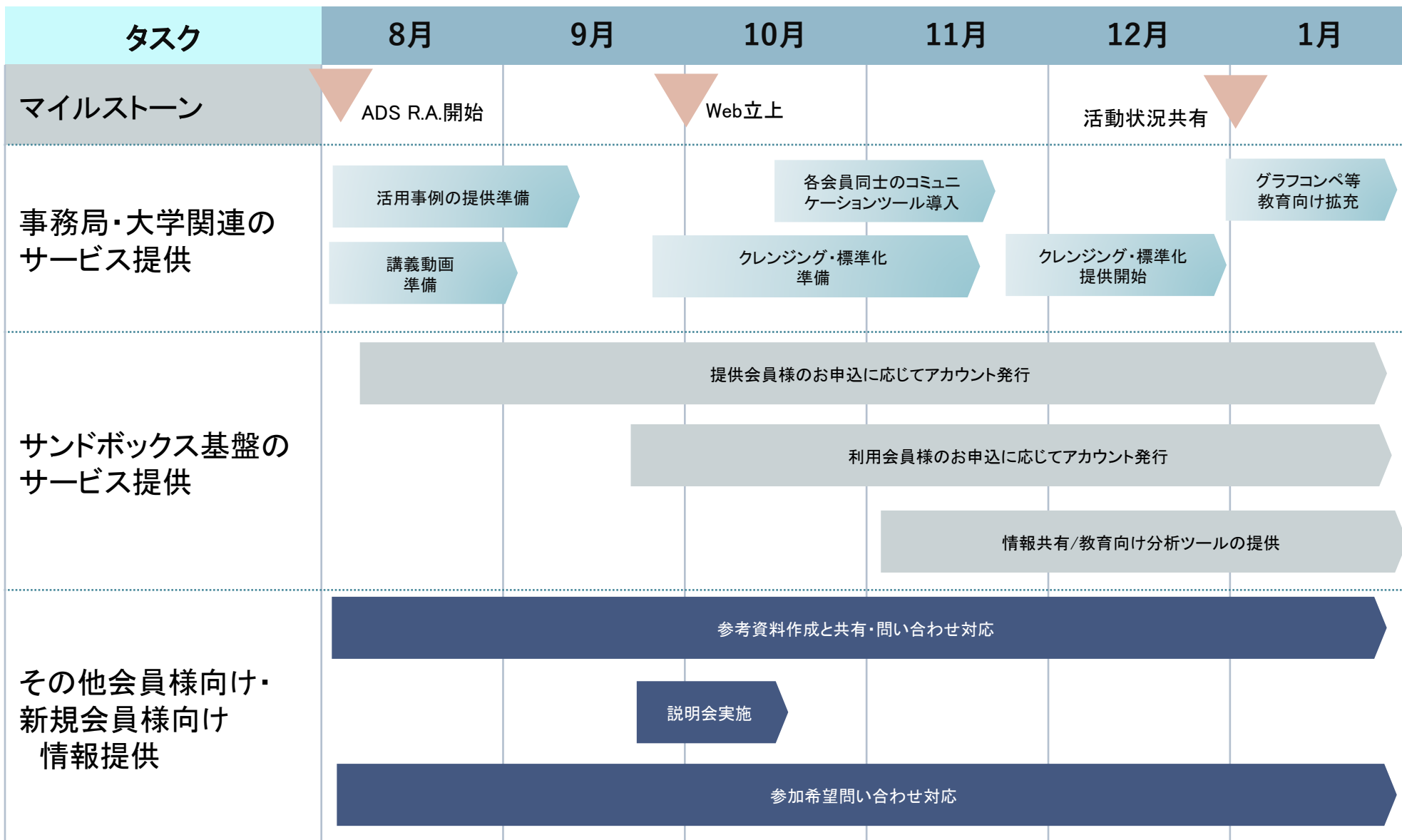


サービス一覧



	知る・学ぶ＝活用事例共有	試す＝サンドボックス基盤	繋ぐ・創る＝交流機会提供
具体的内容	大学教授・社会人大学生などの研究成果、データ提供会社の販促目的とした活用事例等の共有	データ提供会社よりサンプルデータの利用価値を見極めするためのクラウド環境をデータ利用会社別に提供	各企業の新サービス模索、情報交換のための交流会を提供
特徴	一橋ビジネススクールの講師陣による講義・産学連携機会や運用会社勤務の社会人大学院生の研究(活用事例)が得られる	利用側は複数のオルタナティブデータをいつでも比較・検討でき、提供側はどこにどれだけのニーズがあるかを把握できる。	今まで接点がない企業との交流により潜在ニーズの掘り起こし、新規事業創出の足掛かりとなる
ターゲット顧客	データ利用会社(資産運用会社、保険会社、信託銀行、年金基金、コンサル)	<ul style="list-style-type: none"> データ提供会社(金融ベンダー、Fintechベンチャー、異業種データ販売検討企業) データ利用会社 	参加者(データ提供会社・データ利用会社・賛助会員で参加された企業)全員
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 理論的背景をベースとした分析の活用事例を獲得できる 運用会社の問題意識を起点とした活用事例を獲得できる 	<ul style="list-style-type: none"> 利用価値判断を効率的に検証できる ベンダーロックインされない中立的な環境のため、安心して長期的活用ができる 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客接点が今まで取れなかった企業の接点ができる ニーズの有無がある程度わかっている状態で接点を持つため効率的に進められる
利用シーン	オルタナティブデータ利用価値検証の際に参考情報として利用	オルタナティブデータ利用価値検証のため利用	<ul style="list-style-type: none"> 顧客接点獲得に向けた交流 情報交換の場 協業機会の模索の場

今後のスケジュール予定



展開ステップ

	初期段階(2021年8月初開始)	成長段階(2022年3月目標)	成熟段階(2023年7月目標)
事業	<ul style="list-style-type: none"> ☑ADSリサーチアソシエーション組成 ☑少数による立ち上げ(実績込み) ☑サンドボックス基盤の構築 ☑役割の明確化 ☑規約関連整理 ☑一般社団法人の設置・会員募集開始 	<ul style="list-style-type: none"> ◆人材育成に向けた講義拡充 ◆アナリティクスツール等拡充 ◆サンドボックス基盤の安定運営 ◆各会員の継続的な募集 □利用会社と提供会社の取引事例 	<ul style="list-style-type: none"> □内部間のネットワーク展開 (利用会社間、提供会社間、双方間) □サービスの事業化 □外部とのネットワーク展開(例:異業種間データ連携基盤) □メディア展開
体制			

※HUB:一橋ビジネススクール、NAM:野村アセットマネジメント
 ※☑対応済み、◆仕掛中、□未着手

会費制による運営

正会員

ADSリサーチアソシエーションの事業およびその企画に参加し、
産学の新たな連携の創造に参画する企業・団体等。理事会の議決権があり、会費は有料とする。

正会員A＝データ提供企業・団体等。月額：5万円(年間60万円)

正会員B＝データ利用企業・団体等。月額：8万円(年間96万円)+ 利用企業専用のAWS環境利用料

※各立場に偏りがでないように、議決権を均一化します。具体的には一橋ビジネススクールで2席(設立時代表理事含む)、正会員Aは2社、正会員Bは1社+運営会員1社(当初は野村アセット)、テクニカルパートナー1社としているため、ご希望に添えない可能性もございます。

一般会員

ADSリサーチアソシエーションの事業に参加する企業・団体等。

理事会の議決権を持たず、会費はデータ提供企業・団体等のみ無料。企画・議決権以外は正会員とほぼ同じ。

一般会員A＝データ提供企業・団体等。月額：無料

一般会員B＝データ利用企業・団体等。月額：5万円(年間60万円)+ 利用企業専用のAWS環境利用料

賛助会員

ADSリサーチアソシエーションの事業の賛助ために入会した企業、団体等。

理事会の議決権を持たず、会費は有料とする。

月額：3万円(年間36万円)

運営会員(事務局)

ADSリサーチアソシエーションの事業、管理運営およびその企画に参加する

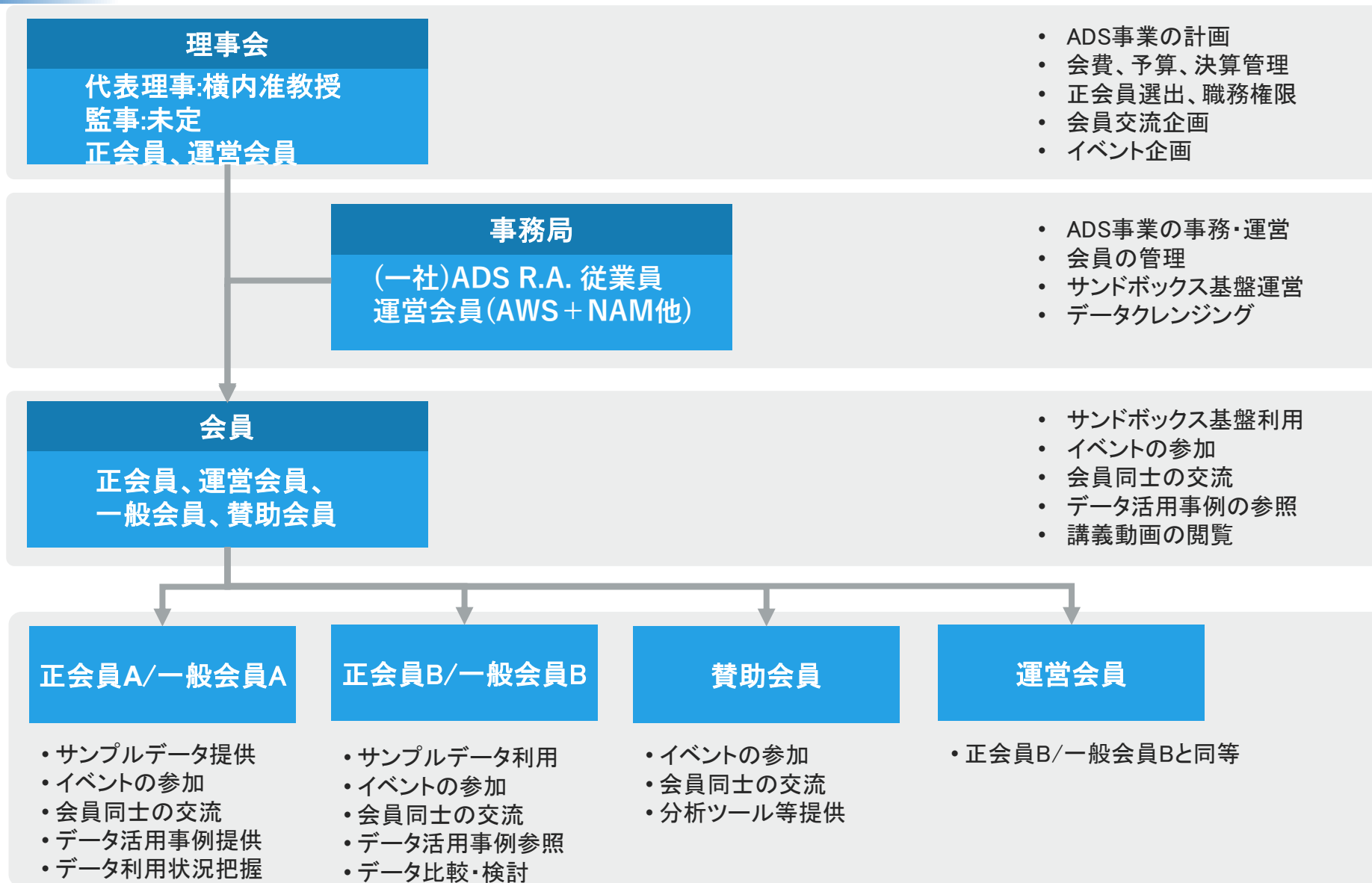
大学、顕著な支援を行う企業、団体等。理事会の議決権があり、会費は無料とする。

年会費：無料

※AWSを除く個別のサービスを利用する場合には、利用ごとに別途費用を要します。

※利用企業専用のAWS環境は、ADS-R.A.より割り当てられた環境となります。貴社のAWS環境の有無に関わらず別途アカウントを作成いたします。

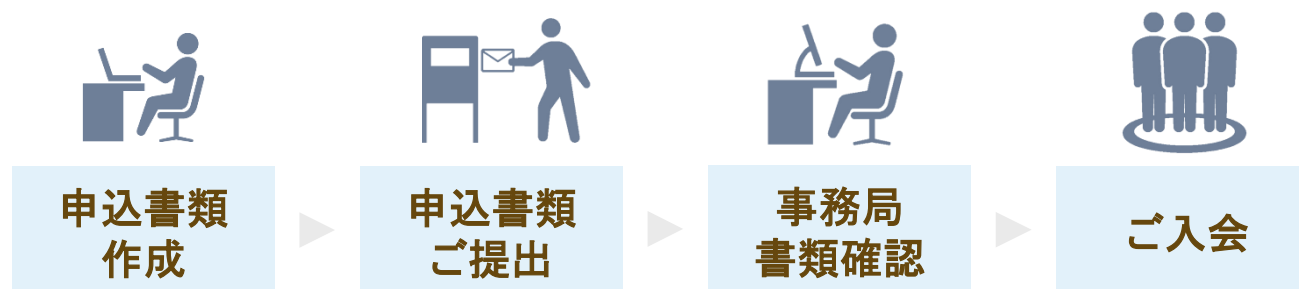
組織・運営体制



会員申込手順

参加資格: ADSリサーチアソシエーションの規約に同意できること

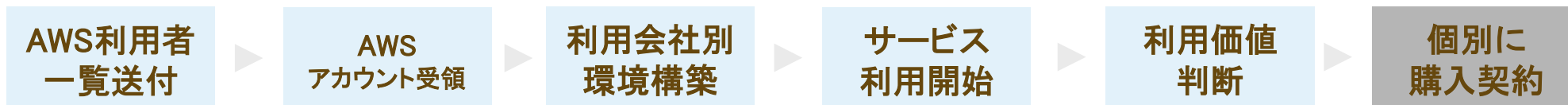
会員申込手順: 書類は別途ご連絡します。



ご入会後の流れ(提供会社様向け)



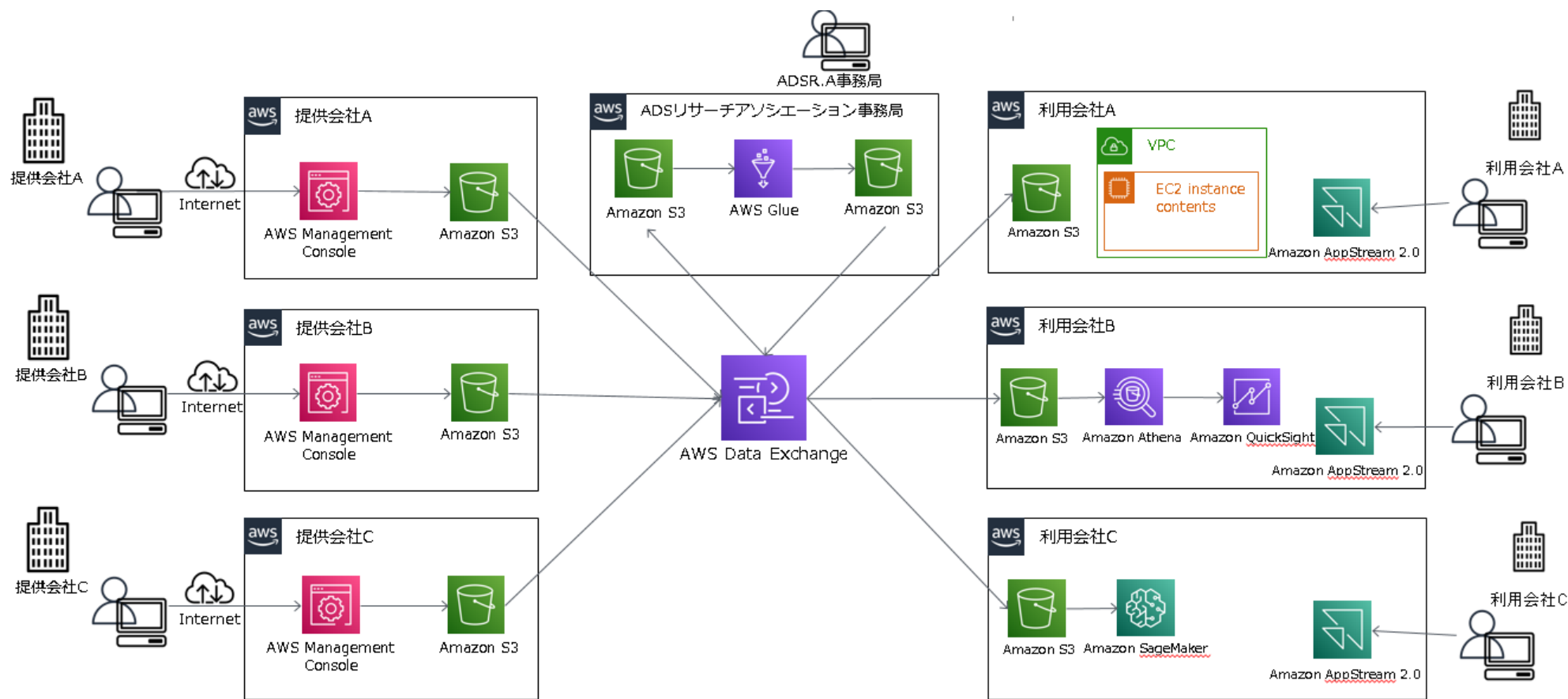
ご入会後の流れ(利用会社様向け)



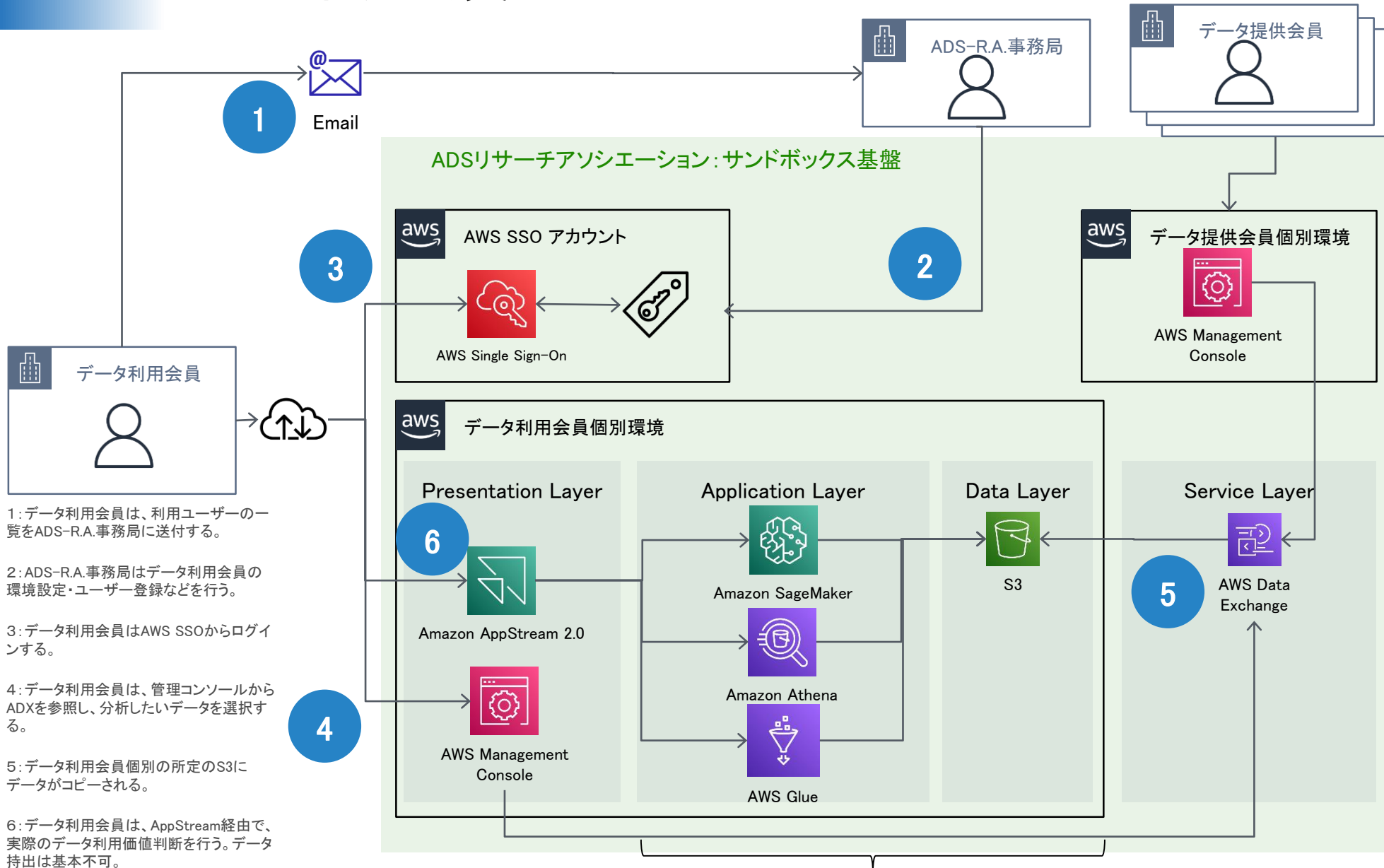
※詳細はP13の「データ提供会員サンドボックス基盤イメージ」をご参照ください。なお、灰色箇所についてADSは関与いたしません。

Appendix: サンドボックス基盤イメージ

提供されたオルタナティブデータの悪用防止のため、ADS R.A.管轄のAWS環境内に利用会社ごとのAWS環境を構築(※)して頂くこととなります。
 ※サービスカタログ機能を用いますのでゼロベースで構築して頂く必要はございません。



データ利用会員サンドボックス基盤イメージ



1: データ利用会員は、利用ユーザーの一覧をADS-R.A.事務局に送付する。

2: ADS-R.A.事務局はデータ利用会員の環境設定・ユーザー登録などを行う。

3: データ利用会員はAWS SSOからログインする。

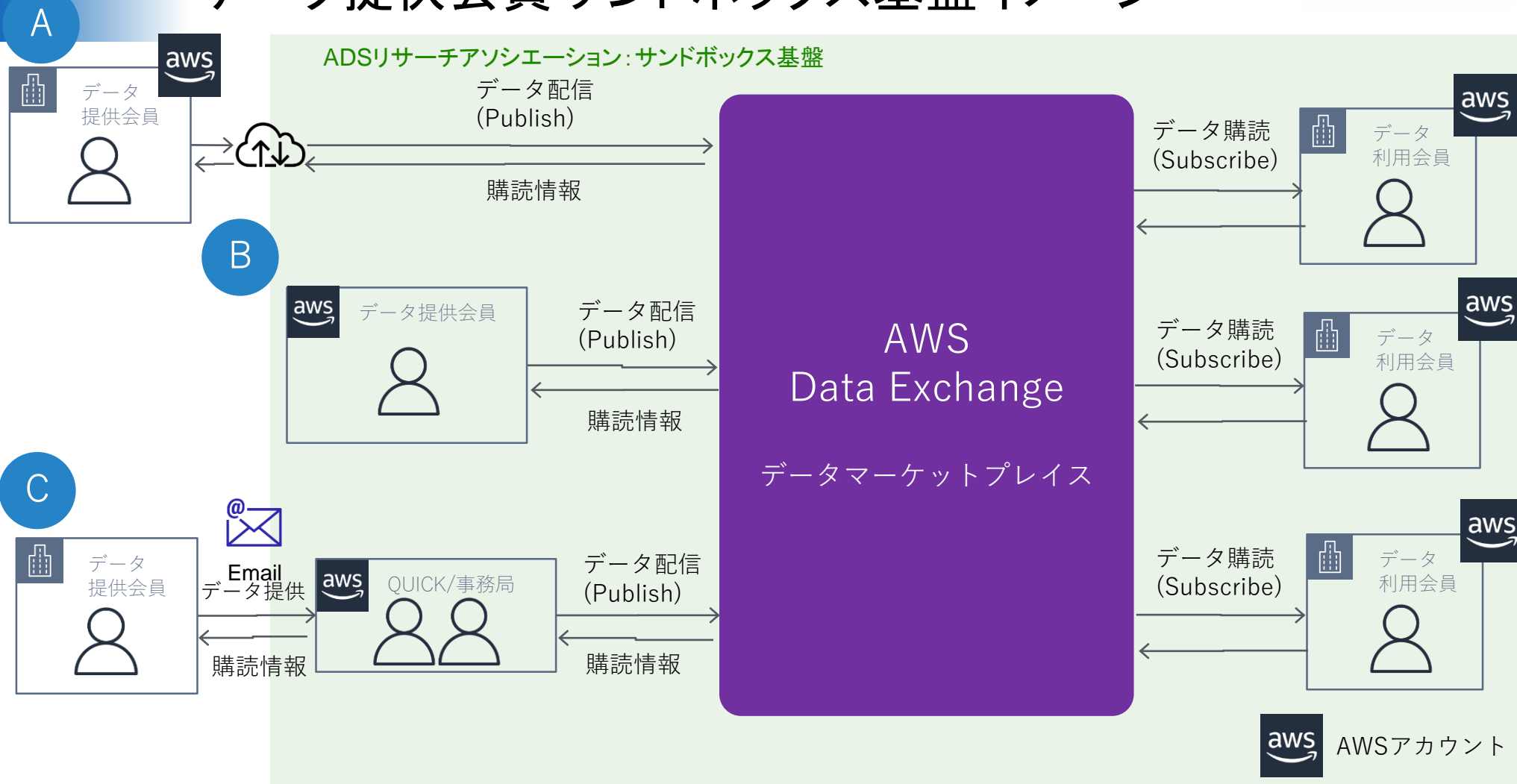
4: データ利用会員は、管理コンソールからADXを参照し、分析したいデータを選択する。

5: データ利用会員個別の所定のS3にデータがコピーされる。

6: データ利用会員は、AppStream経由で、実際のデータ利用価値判断を行う。データ持出しは基本不可。

利用会員のニーズに合わせて構築(=サービスカタログから選択)して頂きます。現状は上図のみ利用可。

データ提供会員サンドボックス基盤イメージ



提供会員様はA、B、Cの3つの選択肢から提供方法を選んでいただきます。【B】の場合は、アカウント作成のための手続きが必要になります。

【A】既にAWSアカウントがあり、かつAWS Data Exchange(以下ADX)登録済みで流用するケース。データ格納のAWS費用は提供会員様でご負担することになります(非推奨)

【B】ADSより割り当てられたAWSアカウントで、データ配信するケース。データ格納に関するAWSの費用は、ADS側で負担します。(推奨)

【C】データ販売ビジネスを検討しているが金融ベンダーに販売代理を相談・依頼したい提供会員様は、QUICK様と相談しながらデータ配信を行うことが可能です。またAWSに不慣れで操作が不安な提供会員様につきましては、ADSの事務局側にデータ配信作業を依頼することもできます。(推奨)