

2025 年 12 月 1 日

株式会社みずほフィナンシャルグループ

次世代 AI 基盤「Wiz Base」と営業支援領域における AI 活用の取り組みについて

みずほフィナンシャルグループ（執行役社長：木原 正裕）は、生成 AI を活用した AI 基盤「Wiz Base」をリリースし、営業支援領域における AI 活用の本格導入を見据えた大規模 PoC（概念実証）を本格的に推進します。

Wiz Base（イメージ図は別紙）は、当社がアマゾン ウェブ サービス（以下、AWS）上に構築した AI エージェントを稼働させる基盤です。Claude（Anthropic 社）をはじめとする複数のモデルを Amazon Bedrock を利用して安全に連携できるマルチ LLM 構成を採用しており、当社が定義する「AI Oriented Architecture (AIOA)」に基づき設計しています。これにより、金融機関に求められる信頼性・監査性・権限統制を担保しつつ、複数のエージェントが協調して業務を遂行するマルチエージェントシステムを実現します。

また、Wiz Base のリリースに伴い、〈みずほ〉では、AI によって営業現場に蓄積されたノウハウや知見を可視化・再利用し、より多くのお客さまに高い付加価値を提供することを目指して、以下の主要な内製 AI コンポーネントが稼働し始めています。

- ・ RM^{※1} Studio :
AI が顧客との対話履歴や提案内容を解析して、RM に対して次の打ち手や提案方針の提示、提案スライド作成等を行う。
- ・ Wiz Create 面談記録・議事録作成エージェント めんきくん :
対面・オンラインの商談や会議を、AI が自動で記録・要約し面談記録・議事録を作成。今後 CRM やナレッジベースと連携予定。
- ・ Wiz Search :
事務分野・与信分野など、膨大で多岐にわたる社内情報の中から、AI が社員の質問に関する事務手続書やマニュアルを検索、回答を生成。
- ・ みずほ AI インタビュアー :
AI が経験豊富な RM にインタビューを実施し、ヒアリングから得られた営業ノウハウや経験知（暗黙知）を形式知化。今後、抽出した知見は、RAG^{※2} DB や〈みずほ〉の独自 LLM 構築の学習データとして活用予定。
- ・ みずほ DeepResearch :
顧客企業や業界の動向を、AI が自律的に調査・要約し、提案活動に資する情報を提供。

※1: リレーションシップ・マネージャー

※2: Retrieval-Augmented Generation

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

これらの AI コンポーネントは、Wiz Base 上で連携し、RM の提案準備から提案、振り返りまでを一貫して支援します。すでに複数部門で提案スピードの向上、知見共有の効率化、顧客理解の深化などの効果が現れ始めており、今後もこれらの取り組みを拡張・発展させることで、営業活動の生産性を 2 倍以上に高めていきます。

今後は Wiz Base を中核に、社内の生産性向上や営業支援領域にとどまらず、お客さまとの接点などさまざまな領域で AI 活用を推進していきます。

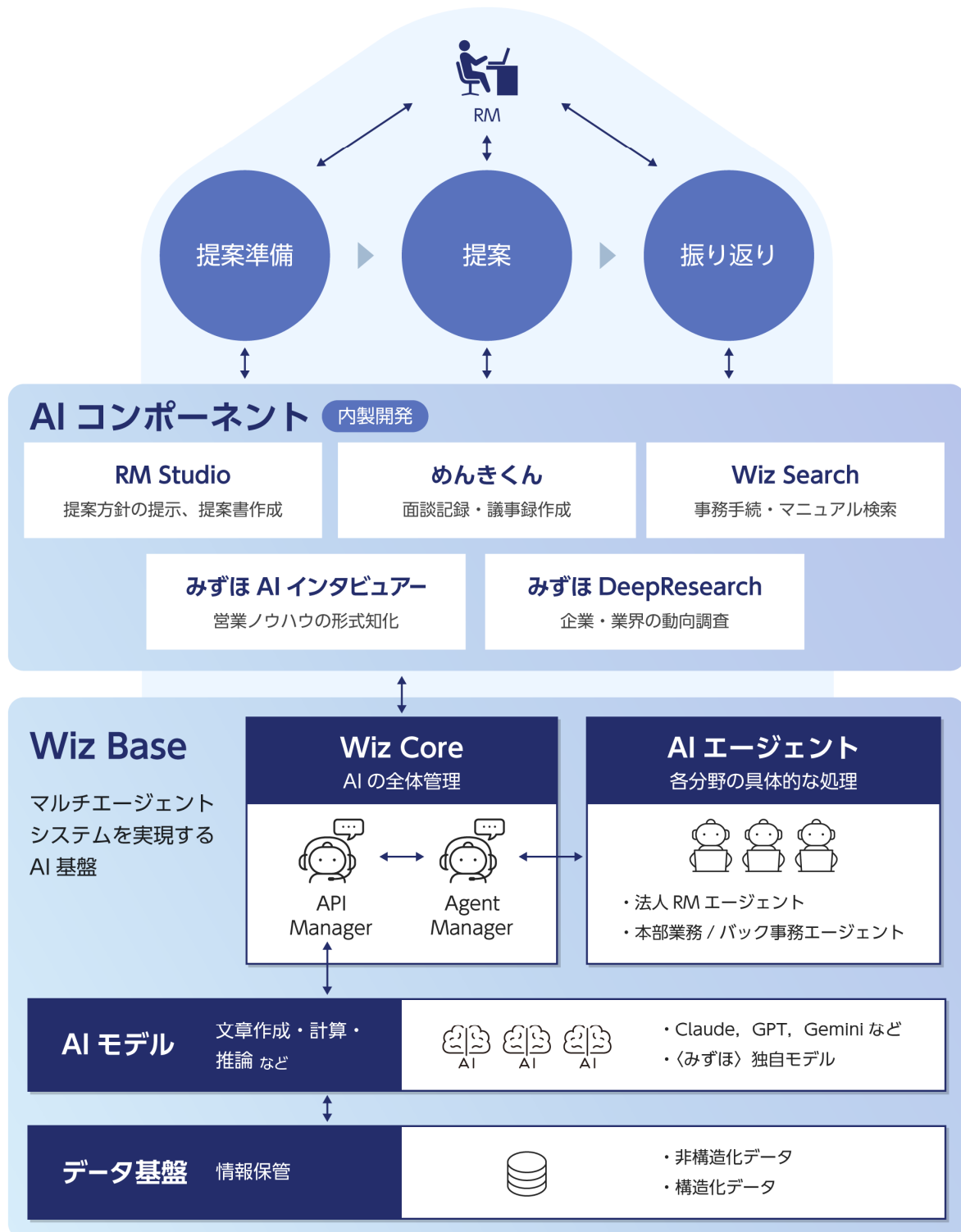
〈みずほ〉は、来るべきエージェント AI の時代に向けて新技術の絶え間ない研究・開発を進め、顧客・従業員体験および生産性の飛躍的な向上を目指します。

以 上

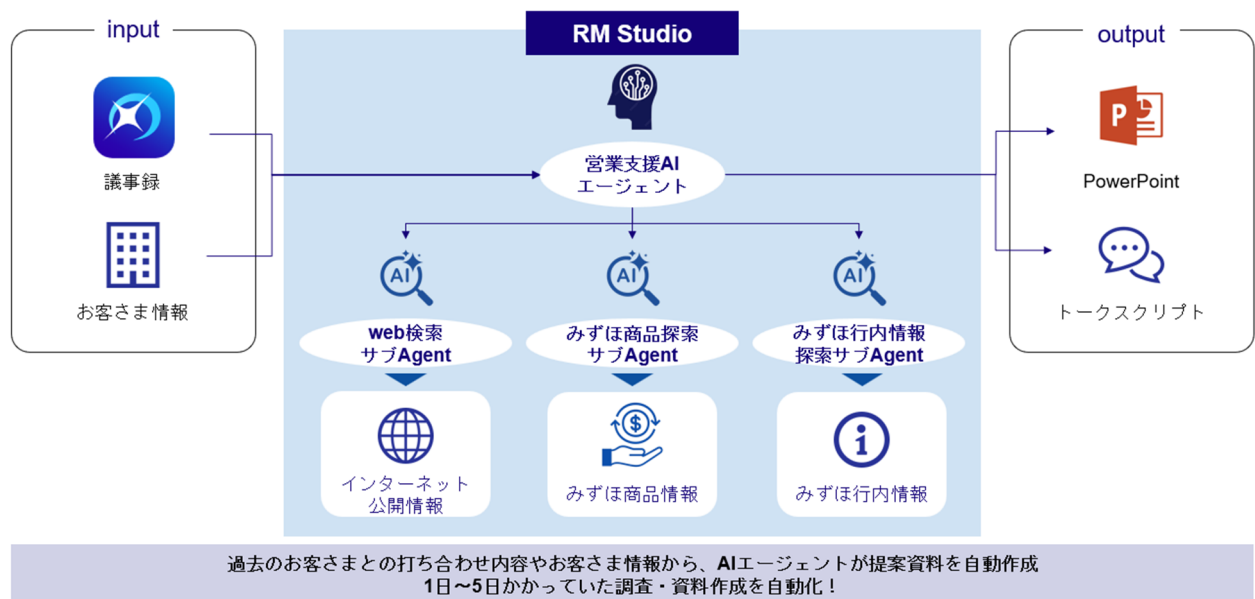
【別紙】イメージ図

「Wiz Base」

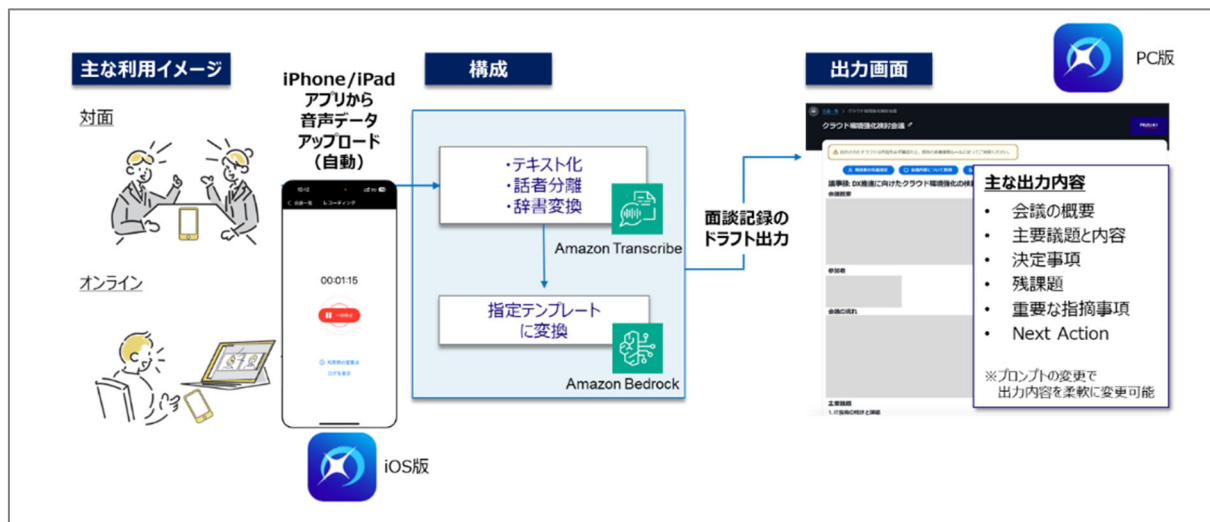
Wiz Base を中核としたマルチエージェントシステム



「RM Studio」



「Wiz Create 面談記録・議事録作成エージェント めんきくん」



ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO