

# AIで海外顧客開拓

## クレディセイフ イフ企業情報 候補調査サービス

【福岡】クレディセイフ企業情報（福岡市博多区、牧野和彦社長、03・4588・2070）は、人工知能（AI）を使い、海外の新規顧客や調達先、提携先の候補を調べるサービスを始める。対象企業を精査し、オペレーターが確認した結果をリストで提供する。2020年までに100社の利用を見込む。

## ニーズ確認 企業リスト提供

サービスは同社の企業のシステムを使って絞込み、オペレーターがプラットフォーム上で対象を選ぶ際の動向や興味のある分野などを踏まえて抽出。シス企業が選定では、顧客の動きから自動学習して精度を高める。

オペレーターによるニーズ確認は、顧客の意向に沿って作成した項目に基づき質問する。

リスト提供までの期間は3カ月。価格は初期費用が10万円、ニーズ確認済み企業1社につき10万円に設定する。リストはニーズ確認済みの企業で最大10社、アプローチ先の担当者名や連絡先などの

情報を20社分提供する。つ企業情報会社の日本人。

クレディセイフ企業情報は、英国に本部を置き12カ国に拠点を持つ。今回のサービスは日本人が初の展開となる。