

Company Profile

会社名	アスクラボ株式会社
設立	昭和48年10月1日
資本金	6,000万円
代表者	代表取締役 川嶋 謙
本社	〒708-0872 岡山県津山市平福181-36 TEL:0868-28-2488(代)FAX:0868-28-3022
東京支店	〒140-0015 東京都品川区西大井6-10-10 福ビル2F TEL:03-3772-8851 FAX:03-6426-2150
売上高	3億4,900万円(令和1年9月)
主要取引銀行	中国銀行(日本)津山支店、津山信用金庫 本店 弊社は、中国銀行様・津山信用金庫様から出資いただいております
事業内容	1. パッケージソフトウェアPROナビ(組織営業力強化システム)の 研究・開発・販売及びそれに伴うコンサルティング・研修 2. システム企画・設計・開発・販売

取引実績

NEC ソリューションイノベータ株式会社
NEC ネットソリューションズ株式会社
NEC ネットエスアイ株式会社
株式会社 NTT データ MSE
株式会社 NTT データイントラマート
株式会社 NTT データビジネスシステムズ
株式会社 NTT データセキュリティシステムズ
株式会社 NTT データユニバーシティ
東日本電信電話株式会社 (NTT 東日本)
西日本電信電話株式会社 (NTT 西日本)
NTT コミュニケーションズ株式会社
NTT コムウェア株式会社
株式会社日立システムズ
株式会社日立ソリューションズ
株式会社日立システムズエンジニアリングサービス
株式会社日立インフォメーションアカデミー

日本ユニシス株式会社
株式会社日経 BP マーケティング
株式会社日経 BP
大橋化学工業株式会社
株式会社そごう・西武
旭化成エンジニアリング株式会社
日本植生株式会社
院庄林業株式会社
銘建工業株式会社
津山信用金庫
美作マツダ株式会社
株式会社天満屋
吉備信用金庫
(敬称略、順不同)



AIが営業リスクの 兆候を捉える

AIリスク分析サービス

アスクラボ株式会社

【東京支店】
〒140-0015 東京都品川区西大井 6-10-10 福ビル 2F

☎03-3772-8851

9:00~18:00(土・日・祝日除く)
✉ info@asclab.com



AIが営業リスクの兆候を捉える

AIリスク分析サービスは営業活動における情報等の日報(テキスト)をAIに分析させることで営業リスク*を判別することができます。対象の日報(テキスト)が特定条件を超えた場合に「営業リスクがある」と判断され、視覚的に営業リスクを含んだ日報(テキスト)を捉え易くすることにより早期対応を促進する仕組みです。

* 営業リスク(トラブル・商談失注・商談進捗遅れ等)
* AIは事前にお客様の日報(テキスト)を学習させる事により精度が高くなります。

「すぐ試す!」ための実績とノウハウがあります

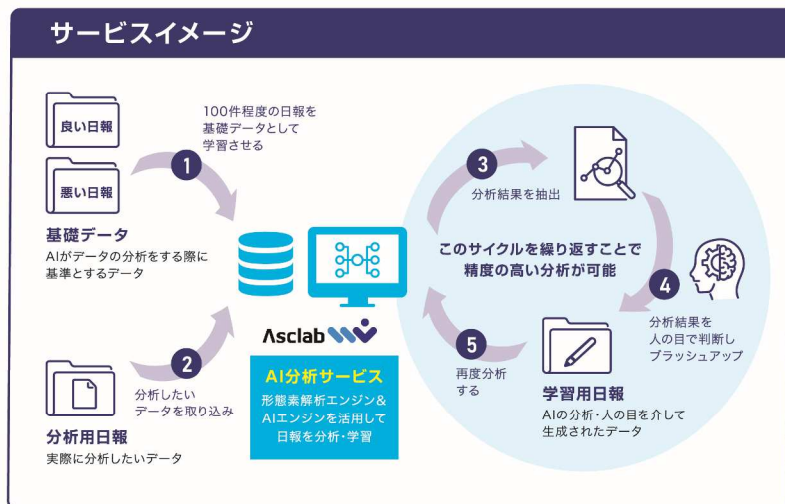
約80万件の日報分析が本サービスの仕組みの基礎となっています。2年以上の運用で培ったノウハウとともに、AIを調律してきました。「実務ですぐに試すことができる」をテーマに取り組んでいます。

AIサービスの先駆者として特許出願済み

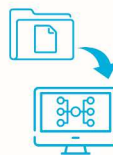
「日報やレポートからキーワードを抽出して管理をおこなう」、また「キーワードに重みづけをして点数処理し客観的に危険度を把握するシステムおよびソフト」は、弊社の特許技術です。

型にとられない用途に合わせた仕組み化を実現

本サービスの用途は、企業様の課題やニーズに合わせて対応することができます。「リスク診断」としての用途以外に、高評価の日報(テキスト)を捉えるといった分析結果を仕組み化することも可能です。お気軽にご相談ください。



サービスフロー



1 事前準備と学習データの取込み

事前準備として分析対象となる日報(テキスト)を決定し、対象の学習データを用意します。事前準備を行った上で、学習データの取込み作業を実施いたします。

■ 学習データ取込みの目的

日報等で使われる表現は企業様ごとにより異なります。そのため企業様内で日常的に使われている表現をAIに学習させることで、分析精度を高めていくことを推奨しております。



2 AIによる対象データの分析

対象データの分析を実施します。取り込んだデータの分析結果はAIが特定の値に算出し返却されます。値が基準値を超えた場合には「リスクあり」となり、基準値以下であれば「リスクなし」と表現されております。

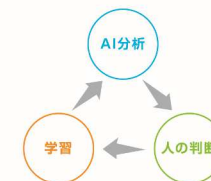
日報ID	リスク判定	リスクスコア
0001	リスクあり	0.85
0002	リスクなし	0.12
0003	リスクあり	0.78
0004	リスクなし	0.05
0005	リスクあり	0.92

リスクありなしの判定イメージ



3 分析結果を確認

AIによる分析結果を人の目線で確認します。AIの分析結果と人の判断の差を確認し、修正を加えて再度学習させます。(分析結果に人の目線での判断結果を記載します) 分析→確認→再学習を繰り返すことで、分析精度を高めていきます。



分析結果から実務への活用化

1~3を実施し、仕組みの特徴や分析結果の傾向を理解した上で、実務への活用方法を検討していきます。

■ 活用方法の一例

WEB-APIとして仕組みを有償にてご提供することも可能です。自社システムとの連携を視野に有効活用化をご検討いただくことを想定しています。



事例紹介

業務日報のリスク分析

メールや日報等が大量に届くと、「リスクの可能性を含んだ優先度の高い内容から読みたい」という意見を伺うことが多くありました。本サービスを活用する事によりAIが優先度(リスク)の高さを教えてくれます。

メール処理の効率化

効果的な営業手法の発見

商談可能性の追求

コールセンターなどのお客様とオペレーターとのやり取りをテキスト化し分析すると、商談の可能性を追求できることがわかりました。商談切り口の発見として、サービスを活用できるよう分析を重ねている事例です。

お客様のニーズの発見

新たな商談経路の確立