



2021年3月22日  
株式会社フイंकロス・デジタル

## 銀行の交渉記録から営業機会の創出をするため 人工知能を活用した実証実験を開始

株式会社フイंकロス・デジタル（代表取締役社長 伊東 眞幸）は、フイंकロス・パートナーシップ※参加行である株式会社池田泉州銀行（頭取 鶴川 淳）、株式会社群馬銀行（頭取 深井 彰彦）、株式会社山陰合同銀行（頭取 山崎 徹）、株式会社四国銀行（頭取 山元 文明）、株式会社千葉興業銀行（頭取 梅田 仁司）、株式会社筑波銀行（頭取 生田 雅彦）の6行と、AI（FRONTEO社のAIソリューション「Knowledge Probe」）を活用した自然言語解析による営業機会の創出の実証実験を開始しましたのでお知らせいたします。

※フイंकロス・パートナーシップとは、地銀8行（池田泉州銀行、きらぼし銀行、群馬銀行、山陰合同銀行、四国銀行、千葉興業銀行、筑波銀行、福井銀行）がデジタル化の推進を協働で行うことを目的とした連携協定です。

### 記

#### 1.経緯

銀行では、既存取引や新規取引の面談内容を把握し今後の取引に活かす目的で日々膨大な交渉記録が作成されますが、それらすべてに目を通し交渉記録から提案のチャンスを発見するための時間と労力の負担が大きく、交渉記録が十分に活用できていないことが課題でした。今般、AIを活用し、交渉記録から営業機会を発見する実証実験を共同で開始することといたしました。

#### 2.本モデルの特徴

- (1)従来、渉外担当者が見落としている(気づくことができなかった)営業機会を、交渉記録の文脈を解析することにより発見し、営業機会の見落としを防ぐことが可能となります。
- (2)交渉記録に記載されている内容から、お客様の潜在的なニーズを発見することで、お客様の課題解決に寄与し、新たなビジネスにつなげる事が可能となります。



【ご参照】実証実験するモデルとベンダー

実証実験するモデル	モデル開発ベンダー
AI ソリューション「Knowledge Probe」	株式会社 FRONTEO (東京都港区港南 2-12-23 明産高浜ビル)

3. 実証実験における期待効果

- (1) AI により一定期間の交渉記録をチェックし、営業機会につながる可能性の高さに応じてスコアを付与することにより、チェック作業の効率化を図る。
- (2) AI により発掘された営業機会を再確認することで、見落としている案件の発見および、渉外担当者の案件認識力の向上を図る。
- (3) 事業承継や M&A、などの、地方銀行に求められているお客様支援の機会が拡大する。

4. 今後のスケジュール

本システム稼働の予定時期	実施内容
2021 年 3 月下旬頃	実証実験の終了
2021 年 3 月下旬頃	実証実験実施結果の評価
2021 年 4 月以降	商用化に向けた検討

フイंकロス・パートナーシップ参加行はこれからも、協働してデジタル技術を活用した銀行業の高度化と、顧客利便性の向上を積極的に推し進めてまいります。

以 上

〈本件に関するお問い合わせ先〉  
株式会社フイंकロス・デジタル 企画部長 春日  
電話番号 03-6910-3228