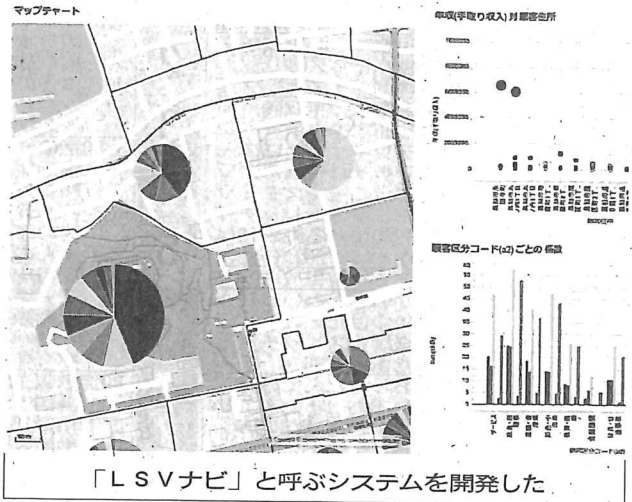


地理情報システム（GIS）などを手がける伊予エンジニアリング（松山市）はコンサルティング事業に参入する。潜在顧客の掘り起こしを支援するサービスを2025年春にも始める。既存顧客のデータを分析し、商品に応じた潜在的な顧客を特定するシステムを開発した。本業の知見や人工知能（AI）を活用して営業の効率化などを後押しする。

伊予エンジニアリングは1982年の創業で、地図情報システムや金融機関向けシステムの開発などを手がける。「LSVナビ」と呼ぶ潜在顧客発掘支援システムの実用化に向け、金融機関と実証実験に取り組んでいる。

コンサル参入、まず金融で

地理情報×AIで顧客発掘



「LSVナビ」と呼ぶシステムを開発した

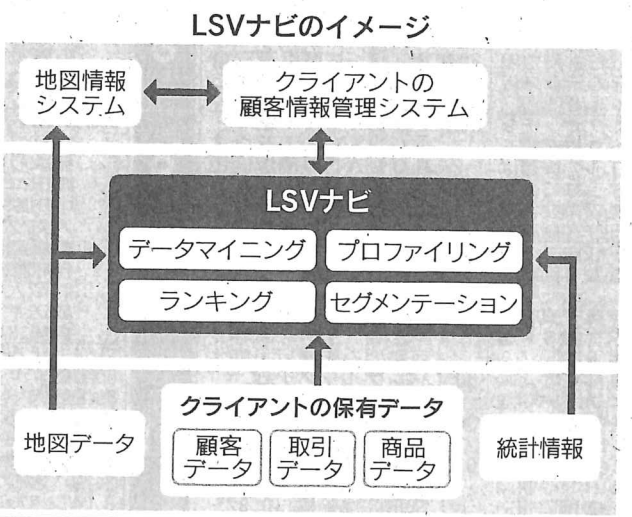
伊予エンジニアリング（松山市）

けの利益をもたらしたかを示す指標だ。一方、LSVは結婚や住宅購入、子供の教育費などのライフイベントに注目して期間を5年程度に絞り、確実性を高めた。

LSVナビは、システムの利用客が顧客情報管理（CRM）や営業支援（SFA）で管理するデータのほか、年齢や居住地といった顧客情報、国勢調査などの公開情報を使う。これらのデータの中から類似したものをグ

ループ化して分析する。日報やメモなどの文字情報もAIでデータ化する。そのうえで特定の商品について取引があった顧客群からLSVを算出し、まだ取引のない顧客の中から、LSVが一致または同程度のグループを抽出する。それを見込み顧客としてランキングリストを作成する。本業の知見も生かす。地図上にさまざまな情報を重ねて視覚的に表示することができ、GISと連携させることで、一人ひとりの顧客の住所など

会社概要	
所在地	松山市
創業	1982年
売上高	約3億円（グループ合計）
従業員数	約60人（グループ合計）
事業内容	地図情報サービス 金融機関向けシステム



にひも付けて地図上にデータを表示する。視覚的に地域の特性を把握でき、地域ごとに担当者を置き営業するエリアセールの効率化が期待できる。

伊予エンジニアリングは、早ければLSVナビによるコンサルティング事業を25年春から始める計画だ。潜在顧客を抽出するためには詳細な顧客情報が必要となるため、まずは顧客情報が豊富な金融機関向けに、富裕層の新規見込み客発掘サ

ビスを提供する。人材確保が厳しさを増すなか、限られた人員で効率的に営業できる体制の構築は様々な業界で課題となっている。同社の

山本昭広社長は「実用化すれば一般企業にも対応できる」と語る。将来は金融機関にとどまらず事業領域を拡大したい考えだ。