

2019年2月1日

## 日本ユニシス 法人顧客の取引データをAIで分析し、 中小企業の成長機会創出・経営課題解決を実現！

～ 地域金融機関向け法人顧客コンシェルジュサービス「CoreBAE™（コアベイ）」提供開始～

日本ユニシスは、地域金融機関向けに法人顧客コンシェルジュサービス「CoreBAE（コアベイ）」を提供開始します。「CoreBAE」は、地域金融機関が保有する取引データ・財務データと、株式会社ココペリのAIエンジン<sup>(注)</sup>を活用し、新規優良顧客への有効なアプローチや取引先の本業支援に役立つ情報を提供するサービスです。

日本ユニシスは、「CoreBAE」の提供により、地域金融機関の取引先への提案活動を高水準に一律化し、中小企業の成長機会の創出、経営課題の解決を実現することで、地域経済のさらなる活性化を進めていきます。

### 【背景とサービスの概要】

昨今の地域金融機関は、人口減少、少子高齢化、中小企業数の減少、低金利長期化などにより厳しい経営環境にあります。このような状況下、日本ユニシスは、地域金融機関に対してICTコスト・事務コストを削減し、新たな収益創出を実現するサービス提供を検討してきました。今般、中小企業の本業支援や地域経済活性化につながる地域金融機関向け法人顧客コンシェルジュサービス「CoreBAE」を提供開始します。

### 【「CoreBAE」の機能】

地域金融機関が事業性融資において直面している課題として、取引先の資金ニーズや経営課題の把握、企業間の商流・リレーションの把握、融資後の効果的なモニタリング方法などがあります。「CoreBAE」は、タイムリーな取引先状況の把握、プロアクティブな取引先へのアプローチ、定量的なモニタリングなどを実現し、これらの課題を解決します。

主な機能は以下の通りです。

#### 1. 優良顧客獲得メニュー

- ・ 決済動線情報把握

取引データを活用し、取引先の商流（仕入先・販売先）を把握。優良顧客となりうる新規取引先へのアプローチ方法を提供します。

#### 2. 取引先支援メニュー

- ・ AI ナビ（経営課題分析）

取引データ・財務データを活用し、取引先の経営課題を抽出。経営課題に対する解決策をAIで提供します。

- ・ 資金需要ニーズ

過去の財務データを分析し、取引先ごとに今年度の資金需要ニーズを数値（%）で表示します。

- ・ 補助金助成金情報

各取引先にマッチした補助金助成金情報の一覧を表示します。

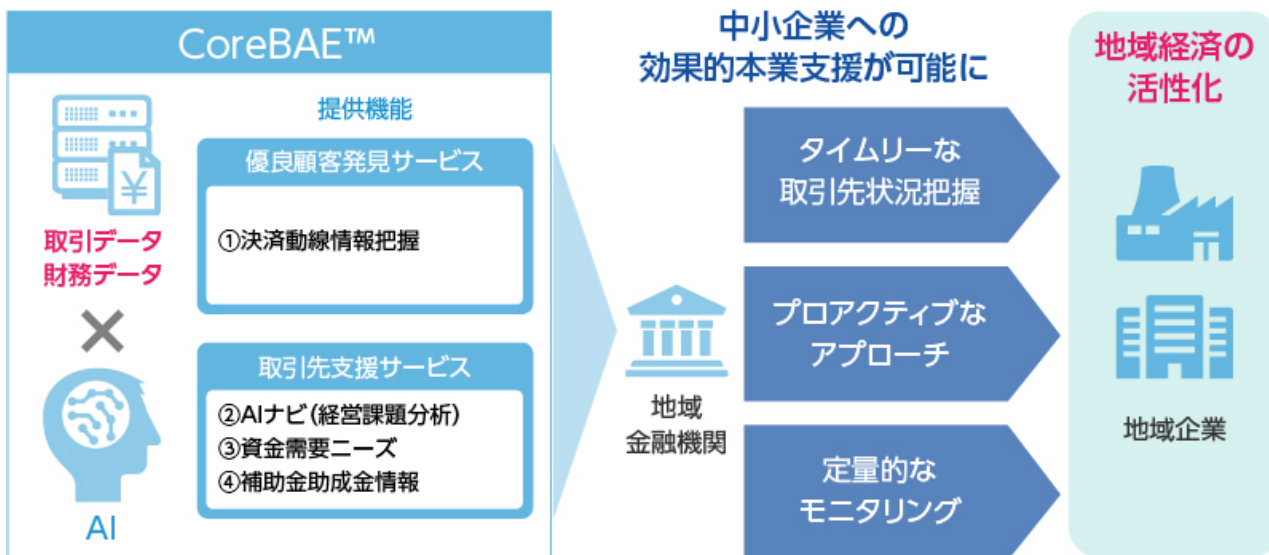
なお「CoreBAE」は、3年間で10地域金融機関以上の受注を目指します。

## 【今後の展開】

日本ユニシスは、AI と取引データ・財務データを活用する「CoreBAE」に対して、API 連携を踏まえた新サービスの提供など、さまざまな機能を拡充していきます。今後も地域金融機関のビジネスモデル変革と新たな収益機会の創出を支援し、地域企業の本業支援や地域経済の活性化を推進していきます。

以上

### ■地域金融機関向け「CoreBAE」のイメージ



※今後、AI 与信サービスなどの機能を拡充予定。

### 注：株式会社ココペリのAI エンジン

企業分析に特化したAI エンジン「FAI (ファイ)」。  
財務データや勘定系データを入力すると、企業の経営課題、資金需要ニーズ、デフォルト確率などを予測します。<https://www.kokopelli-inc.com/fai>  
※FAI (ファイ) は、株式会社ココペリの特許取得技術です。

### ■関連リンク：

法人顧客コンシェルジュサービス CoreBAE  
<https://www.unisys.co.jp/solution/lob/fs/corebae/>

※CoreBAE は、日本ユニシス株式会社の商標です。  
※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。  
※CoreBAE は、Core Business Assistant Engine の略です。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

[https://www.unisys.co.jp/newsrelease\\_contact/](https://www.unisys.co.jp/newsrelease_contact/)