

機械学習を特長とするSaaSによって SES業界の営業DXを実現する

リフ株式会社

AIによる文書解析とマッチングスコア計算により メールを自動でデータベース化+マッチング提案

テーマ

SES・IT派遣のマッチング推進AI 「Qoala」(コアラ)の提供事業

事業内容

創業は2015年。証券業界で培った機械学習の技術を用いて上場企業等のAI導入の開発・導入支援に従事。同時にAIをベースとしたSaaSプロダクトの開発を推進。2020年にSES業界の営業DX(デジタルトランスフォーメーション)を促進するマッチングAI・Qoala(コアラ)を発売。顧客基盤の拡大を推進すると同時に、新機能を順次リリースし、SES業界全体の生産性向上に役立つプロダクトを目指しています。



代表取締役：五十嵐 圭太さん

滞りがちなメール処理を 全てAIに任せる

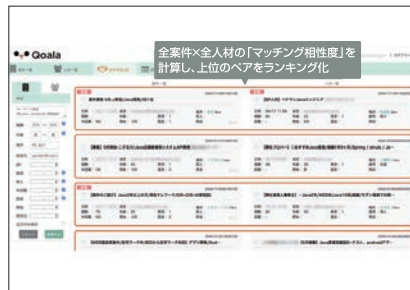
SES(システムエンジニアサービス)・IT系人材派遣企業では、その多くがメールによって案件・人材情報を交換し、マッチングする業務フローになっています。そのため、営業担当者のメールボックスには未読のメールが慢性的に溢れ、作業が滞り、最適なマッチングが行われていないという悪循環が起きていました。リフは、人力でのそうしたやりとりを一から見直し、24時間365日、AIが提案する「最適な案件・人材のマッチング候補」をチェックできるサービス「Qoala」(コアラ)を開発。メール処理を全てAIに任せることでマッチング数を最大化することに成功しました。



AIがメールを自動で案件、人材に振り分けします。ビジネスパートナーからのメールだけでなく、自社の案件・人材のメールも取り込めます。

ユーザーが求める機能を 次から次に具現化

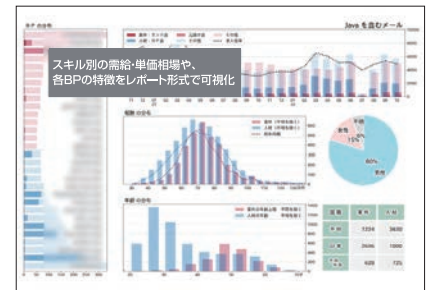
新しいメールが届くたびにリアルタイムで計算し、常に最適な案件・人材のマッチング候補を提案する「Qoala」。開発に向けて活用したのが本事業の支援です。リフの代表取締役・五十嵐さんは「助成金の金額が大きかったこと、会社によるさまざまな支援を受けられることが魅力でした」と振り返ります。本事業を活用して製品を開発、必要なインフラも構築。ユーザーから強い要望があったスマートデバイス対応や営業レポート機能、AIの適用範囲の拡大、最新の機械学習モデルを開発するためのサーバー構築と、次々と求められる機能を具現化していきました。



AIが全ての案件・人材について相性を計算。マッチング確度が一定の水準を超えた案件・人材のペアは「自動マッチング」ページにストックされていきます。

着実にユーザーを獲得 一層の機能拡充・販売強化へ

顧客の要望に沿った機能を順次リリースできたことで評判も上々。順調にユーザーを獲得しています。ユーザーからは「Qoalaを導入してからは、フォルダ分け作業は一切なくてよくなりました」「進行中のプロジェクトについても一目で確認できるので、すっかり忘れていた案件や人材のフォローにも役立っています。もう手放せません」などの声も寄せられています。「今後は一層の機能拡充・販売強化に努めたいですね。日本のIT業界の根幹を支えるSES業界の生産性を最大化し、わが国の成長に貢献できるように努力したいです」と五十嵐さんは次の目標へ動き出しています。



スキル別の需要や単価相場、各ビジネスパートナーの特徴をレポート形式で可視化できます。

会社概要

■ 所在地：東京都新宿区高田馬場二丁目14番9号 明芳ビル503 ■ TEL：03-6457-6049
■ URL：https://qoala.jp ■ 代表取締役：五十嵐 圭太 ■ 設立：2015年12月 ■ 資本金：500万円