

意見・提言 **Restore Japan!**

電話番号のクリーニング技術を核とし企業と消費者を繋ぐ顧客創造企業

— 御社の事業内容をお聞かせください

電話番号のクリーニング技術を核としてダイレクトマーケティングソリューションと与信リスク対応ソリューションの2つをメイン事業として展開しています。もう少し具体的に言いますと、消費者を多く抱える企業様をお客様として、個人を特定するキー(鍵)となる各種アドレス、例えば電話番号などを捕捉して当社のお客様である企業様とその先にいる消費者との間の接点を強化していきましょうというのが当社の事業です。言うなれば「顧客創造企業」です。例えば、金融機関の会社さんですと初期審査の場面で電話番号が使われているか、いないかをチェックしています。また電話番号の直近

のステータスだけではなく過去の電話番号の利用状況も確認することが出来ます。生命保険の会社さんですと契約が長期にわたりますので、電話番号の変化や携帯番号等の変化をとらえたくて顧客情報をメンテナンスしていかなければなりません。そこで私どもは住民票の取得代行もしています。おそらく日本で一番住民票を取得している会社だと思います。多い時で月間2万件程度の住民票を取得しています。

— 非常にユニークな事業だと思いますが

日本で初めてこの事業を始めた会社だと思いますし、この業界のパイオニアだと思っています。非常にニッチな事業を展開しておりますが、有効性のあるサービスだと思っております。

— 今後の事業展開をお聞かせ下さい

いろいろなマーケティングプランを持っていますが、基本はお客様企業とその先の消費者との接点をどう

■インタビュー



是永英治  
㈱コンフィデンス  
代表取締役

ジンテック

柳 秀樹 代表取締役



つなぐのか、不良顧客をどう排除するのかということフィールドとしていく基本コンセプトで事業展開していくことに変わりありません。詳しいことは10月19日、20日に国際フォーラムで開催されるFIT2011(国際金融情報技術展)というイベントで発表するつもりです。

— 日本を元気にするにはどうしたらいいでしょう

私たちは創業精神であるベンチャースピリットを持ち続け、常に柔軟な考え方を持って、お客様のニーズを発見し解決を具体化することに取り組んできました。可能性があれば何にでもチャレンジしてきました。当社の従業員は約50人、お客様は約400社ですが、当社と付き合ってくれたと思ってもらえるように頑張っています。ひとつひとつの企業がそのような気持ちで自律的に頑張っていって輪が広がって日本全体が元気になるのではないのでしょうか。