

最新のデータ解析をクラウドで bodais サービス提供開始

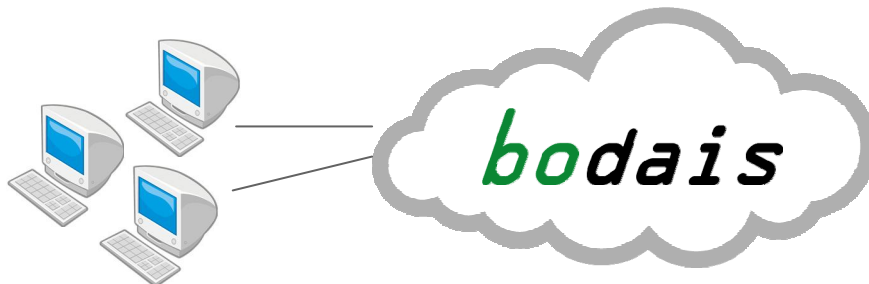
データ解析を誰でも簡単にお手ごろな価格で効果的に

最新のデータ解析技術を、顧客の企業戦略、マーケティングに活用が可能

株式会社アイズファクトリー（東京都千代田区、代表取締役 大場智康）は、2011年8月より、シンプルなインターフェースから複数の解析エンジンの利用が可能となる、クラウド・コンピューティングを利用したプラットフォーム bodais（ボダイス <http://www.bodais.jp/>）サービスを開始いたします。

今までにご提供いたしました300以上のプロジェクトより蓄積された、最先端の解析技術と、データ処理ノウハウを集結したクラウド型解析サービス。それがbodaisです。

これまでのデータ解析では、社内に専門要員を抱えるか、専門会社へ業務委託をする必要があり、高額な費用と時間がかかりました。bodaisではお手ごろな価格で簡単に効果的に解析を行える環境をご提供いたします。



bodaisの特長

- 1) わかりやすいインターフェース
- 2) 他とは比べ物にならない圧倒的なお手ごろ価格
- 3) 豊富な最新解析エンジン
- 4) 個人情報の入力が必要なセキュアな環境

bodaisのメリット

- 1) シンプルな操作で結果までがスピーディー
- 2) 費用の大幅削減
- 3) クラウドの特徴を活かし複数部署での利用による業務効率向上

□会社概要

株式会社アイズファクトリー
設立 : 2000年4月25日
代表者 : 代表取締役 大場智康 (理学博士)
資本金 : 54,906千円

□本件に関するお問い合わせ

TEL : 03-5259-9004
E-mail : sales@isfactory.co.jp
担当 : コンサルティング&営業部 鈴木
<http://www.isfactory.co.jp/>

(補足資料1)

■ サービス開発の背景

近年、コンピュータ性能が向上し、簡単に多種大量のデータを取得蓄積できるようになりました。一方、蓄積したデータを、事業戦略やマーケティング活動に活かそうとしても、技術的、予算的な理由によりデータ活用ができないまま情報だけが日々増加してしまっている企業からのご相談が増加しております。

弊社は、理学博士を中心としたメンバーで創業以来、さまざまな業種のお客様から、データの解析や活用に関する相談を承り、300以上のプロジェクトを受託してまいりました。これらのプロジェクトから得られた知見より、多種のデータを蓄積した後に活用が進まない問題の本質は、解析自体の複雑に加え、解析前のデータ処理にあると理解しております。このような経験やノウハウを集約し、幅広く多くのお客様にご活用いただくため、クラウド型解析サービスbodaisを開発いたしました。

■ 機能的な特長とサービス

bodaisサービスの開発にあたっては、現在の企業活動環境に合わせて、いくつかの重要な点に留意した機能を実装、サービスの提供をご用意しております。

1) わかりやすいインターフェース

ご利用企業の担当者様に特別な知識やスキルを必要としない、利便性の高いやさしいインターフェースをご用意しております。専任者の設置や外部委託の手間とコストを圧縮し、効率化が図れます。

2) 他とは比べ物にならない圧倒的なお手ごろ価格

従来解析サービスは、高価なツールの導入、または、専門会社への業務委託が主で費用が高く、時間もかかりました。bodaisサービスでは、基本料金+従量制課金という、お手軽な新しい価格体系です。すべての業種、事業規模のお客様にご利用いただけます。

3) 豊富な最新解析エンジン

販売額数兆円超の大企業や諸官庁へもご提供してきた、最新の解析エンジンを取り揃えております。事業戦略やマーケティング戦略への活用にも十分ご活用いただけます。また、目的や解析対象のデータ形式に合わせたエンジンをご利用いただけるよう、複数の解析エンジンをご用意いたします（「最適化エンジン（仮称）」よりご提供予定）。

4) 個人情報の入力が不要なセキュアな環境

顧客情報などに含まれる個人情報是一定の形式で置換を施した後に、セキュアな環境にて解析とレポート出力が可能です。

大規模で複雑なデータを取り扱うお客様には、解析の前処理のお手伝いをさせていただきます。どの企業にも使いやすいサービスとなっております。博士号を持つ物理学（素粒子理論）出身研究者を多数抱え、データマイニング分野における研究解析で実績がある弊社サービスを是非ご活用いただきたいと考えております。

■ “bodais” の由来

膨大なデータやテキスト情報から、より良い可能性や方向性を見つけ出すという、解析技術を集結したサービスであることから、悟りの結果としての知恵を強く求める心を示す「菩提心」と、この心に、確率の象徴である「ダイス」の意味を加えて作られた、弊社によるネーミングです。“bodais”は膨大なデータから知恵を引き出すサービスを表しています。

“bodai” is a Buddhist term for the mind seeking enlightenment. We combined this concept with the word “dice”, signifying probability. Together, “bodais” is the application of statistical analysis in pursuit of enlightening knowledge embedded in data.

(補足資料2)

■ 料金体系 (予定)

- | | |
|---------------|-------------------------------|
| 1) bodaisサービス | 基本料金、ID毎使用料金 |
| 2) 解析エンジン | 各エンジン毎ネットワーク及びCPU使用量に応じた従量制課金 |

サービス開始当初、使いやすいトライアル用料金をご用意する予定です。

■ 解析エンジンの概要と利用例 (予定)

1) DM配信ランキングリスト (2011年8月から)

費用をかけるのであれば、できるだけ多くのお客様からの反応を得たい。今までの蓄積されたデータから、購買や入会の見込めるお客様ランキングリストが作成できます。郵送でのダイレクトメールなど、コストが大きくかかる場合に特に有効です。

一方、電子メールの場合にはコストが気にならないため、ターゲットを絞らずに送付してしまいがちです。興味のない内容のメールが過剰に送付されると、次第に開封率が低下し、期待値が下がり、結果的にブランド力を毀損してしまいます。届けたいメッセージを、的確に求める人へ送ることで御社サービス力が増強できます。

利用例：郵送DM

各種カード保有顧客へのサービス商品紹介：スポーツクラブや趣味の講座、入会案内のお知らせ

2) テレマーケティングリスト

アウトバウンドの成功は、過去の入会・購買などの成功例データが鍵になります。ランキングリストによって、より効率的に期待値の高い顧客へのコールが可能となります。また、曜日や時間帯によるお客様の在宅率変化に対応したオペレーションにも効果的です。

利用例：

保険商品などのコール先とスクリプトの連動

マンション等の地域を考慮した商品や対象エリア拡大における対応リスト作成