

2014年8月21日  
株式会社アイスファクトリー

## ビッグデータを SFA で活用

国内解析専門企業が Salesforce で活用出来る解析アプリを日米同時発売へ  
受注確率の上がる営業活動を Salesforce で推奨

株式会社アイスファクトリー（東京都千代田区、代表取締役：大場智康、以下「アイスファクトリー」）は、株式会社セールスフォース・ドットコム（東京都千代田区、代表取締役会長 兼 CEO 小出 伸一、以下「セールスフォース・ドットコム」）の提供するクラウドサービス『Salesforce』を利用するお客様に対して、同システムに蓄積された営業データを活用し、次の営業活動が推奨される解析アプリ『bodais for Salesforce』の販売を9月上旬に開始致します。

### 今までの ToDo

日付	件名	企業名/案件名
7月22日	メール	B商事
7月23日	見積書作成	O海上火災保険
7月24日	初回訪問	I株式会社
7月25日	訪問（ヒアリング）	S生命保険
7月26日	メール	株式会社 F

### これからの ToDo

日付	件名	企業名/案件名
7月22日	メール	B商事
7月23日	見積書作成	O海上火災保険
7月23日	【推奨】フォローアップメール	D株式会社
7月24日	【推奨】見積書提出	A急便
7月24日	初回訪問	I株式会社
7月25日	訪問（ヒアリング）	S生命保険
7月25日	【推奨】電話連絡	株式会社 I
7月26日	【推奨】フォローアップメール	株式会社 S

※赤字は受注確率が上がる営業活動

\*1

## 今後の成長に欠かせないデータ活用

改善を推進する企業では、ビッグデータという言葉だけでなく、より具体的に保有するデータやソーシャルデータ等を、どのような施策に活用できるかという検討が進んでおります。

毎日の営業活動の記録や、営業報告書・予算管理等の営業管理をクラウドサービスで運用される企業が増加し（Salesforce 製品導入企業 世界 10 万社以上：セールスフォース・ドットコム調べ）、予算達成のために限られた時間で営業を効率的に行うことが求められております。ただし、個別の顧客にどのような営業活動を行うかは、各々の営業担当者の勘と経験に依存する場合があります。『bodais for Salesforce』では、今までの勘と経験をモデル化し営業の最適化をご提案致します。

言語に依存しないデータ解析は全世界での利用が可能で、今回は利用企業が多い米国でも同時発売いたします。Salesforce アプリのマーケットプレイス AppExchange を通じてグローバルに販売展開していきます。また、Salesforce1 のモバイルプラットフォームにも対応しており、スマートフォン・タブレットにより、オフィス内外を問わずいつでもどこでも利用することが可能です。

## □開発の背景

アイズファクトリーでは、2000 年より企業が保有するデータや特許等の社会データ、またテキストでのソーシャルデータ、定型・非定型データ等さまざまなデータの解析をご提供してまいりました。これらのノウハウを生かし、2010 年からは自動進化した<sup>\*2</sup>解析ツール『bodais』のサービス提供を開始しております。

現在、ビッグデータ時代への対応としてデータサイエンティストの需要が高まっております。しかし、専門的な統計解析の知識とビジネスの理解が必要なデータサイエンティスト育成には時間と多くのコストが必要です。『bodais』は、専門的な解析を自動で行うことのできるツールで、ビジネス目的への施策因子の発見、施策の優先順位の可視化、ブランディング、故障等のリスクの把握が可能になります。

リード獲得から受注後までの営業管理の機能を、クラウドサービスとして提供している『Salesforce』同様、『bodais』もクラウド上で稼働する解析プラットフォームです。『bodais for Salesforce』を導入する際は、サーバーの購入や特別なサポートなどを必要とせず、お客様が簡単な設定を行うだけでサービスを開始することができます。

これまで SFA は、主に営業管理や営業状況の見える化に使われてきました。『bodais for Salesforce』では、Salesforce に登録された企業データや営業履歴データを用いて、「受注しやすい案件」、さらには「受注のための最適な営業活動」を分かりやすく表示いたします。

## □解析事例

### 案件毎の推奨営業活動

営業活動	1 W	2 W	4 W
フォローアップメール	51.8%	36.0%	21.0%
電話連絡	44.0%	33.0%	40.9%
訪問	23.1%	43.1%	39.2%
提案	11.0%	21.1%	44.9%
見積り	24.1%	15.1%	36.8%

### 受注確率ランキング

企業名	住所	業種	資本金	売上高	受注確率
企業I	東京都	サービス	67,000	200,000	70.2%
企業B	神奈川県	サービス	4,400	301,000	63.8%
企業H	埼玉	製造	19,000	659,000	51.7%
企業A	東京都	製造	113,000	220,000	41.8%
企業G	東京都	流通	80,000	780,000	41.8%
企業C	東京都	流通	23,000	51,000	31.8%
企業F	東京都	小売	2,000	12,000	31.3%
企業D	東京都	広告	222,000	160,000	21.9%
企業E	千葉	製造	310,000	1,100,000	11.8%

※赤字は受注確率が上がる時期別の営業活動

\* 3

『bodais for Salesforce』では、個別の案件毎に「どのタイミングで」「どんな営業活動をする」と受注確率がどのように変化するかを一目で確認できます。また、受注確率の高い企業や案件のランキング、受注確率に応じた売上予測も確認できますので、マネージャーなど管理者の方も営業計画の立案や各営業担当者への指導にご活用頂けます。

## □bodais の由来

膨大なデータやテキスト情報から、求める可能性や方向性を見つけ出すという、解析技術の集結となるサービスであることから、悟りの結果として知恵を強く求めるころの事を示す「菩提心」と、この心に、確率の象徴である「ダイス」を加えるという思いから作られた、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。

\*1 \*3 『Salesforce』で表示される解析結果は、イメージです。

\*2 自動進化 (automatic evolution) はコンピュータが実アクションの結果を利用してさらに進化する次世代コンピューティングの考え方で、アイズファクトリーが提唱する造語です。

### □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 : 130,971千円

### □本件に関するお問い合わせ

TEL : 03-5259-9004  
 E-mail : [mrk@isfactory.co.jp](mailto:mrk@isfactory.co.jp)  
 担当 : マーケティング部 生田  
<http://bodais.jp/company/>