

2015年3月24日
株式会社アイスファクトリー

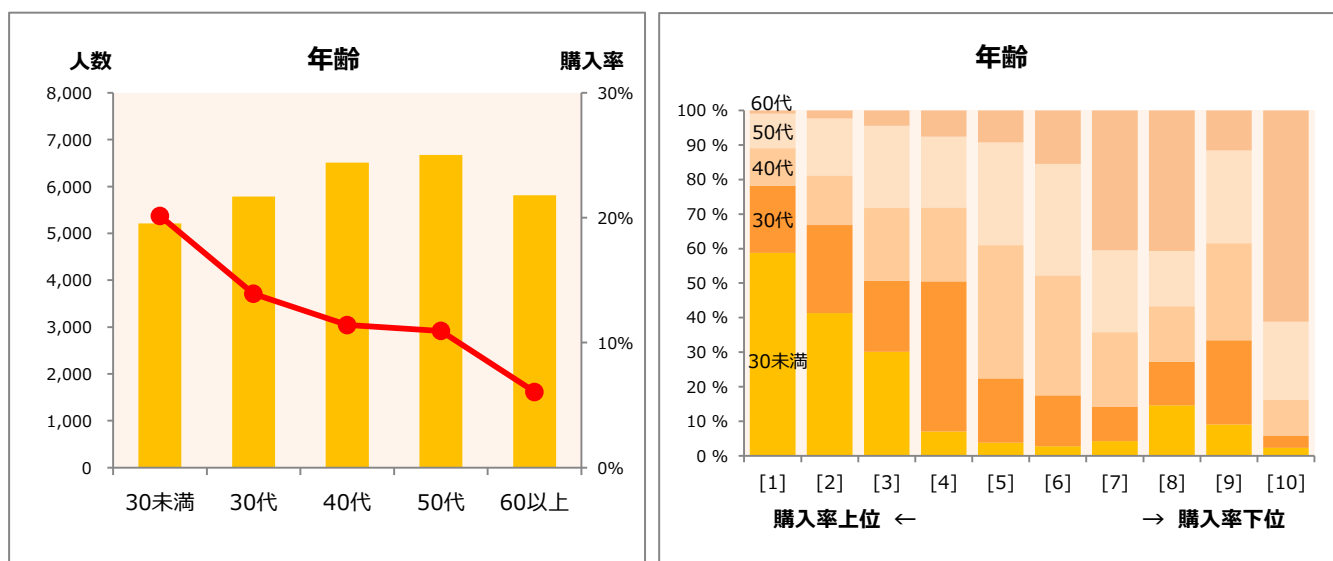
経営企画・営業企画・マーケティングに朗報！Excel データから分析結果を自動レポート

どなたでも使えるシンプルな操作

クラウド分析ツール『bodais』無料トライアル版提供開始

オープンデータの利活用にも便利

ビッグデータ活用やデータの利活用に、多くの企業の関心が集まっています。各企業で、データ活用関連部署の設置やデータ可視化のための BI ツールの導入など、データの利活用に関する取り組みは本格化しています。しかし、推進のためのノウハウや、データの分析に長けた「分析官」は圧倒的に不足しているといわれています。



bodais アウトプット例^{*1}: ビジネス目的に対する、現状把握と発見を簡単な操作で実現

統計解析の専門知識がなくても、ビジネス目的に対する有用なアウトプットが得られるソリューションが求められる背景から、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、Excel ファイル^{*2}をアップロードするだけの操作で、どなたでも簡単にビジネスに利用できるアウトプットが得られるクラウド分析ツール『bodais』の無料トライアル版^{*3}を提供開始致しました。

■簡単に使える、クラウド分析ツール『bodais』

『bodais』は、Excel ファイルをアップロードするだけの操作で、クラウド上でどなたでも簡単にお使い頂ける画期的な分析ツールです。

世界初のオートクレンジング機能^{*4}により、データの欠損処理や相関処理といった、膨大な手間と専門知識を要する作業をユーザー自身が行う必要がありません。

分析結果は分かりやすいグラフで自動レポートされ、現状把握や分析結果からの発見がスピーディーに行えるため、ビジネスのPDCA サイクルを早めます。

『bodais』無料トライアル版では、各企業でお持ちのデータでのアウトプットイメージが分かり、操作感も実際にご体験頂けますので、本格導入前の判断材料としてご活用頂けます。

導入後は、目的に合ったデータ選択など運用に関するサポートや、導入初期段階における研修やコンサルティングサービスを活用頂くことで、スムーズなデータ活用と運用が可能です。

- ・『bodais』無料トライアル版 ご案内とお申し込み

http://bodais.jp/trialid/lp_1.html

- ・データ活用研修

<http://bodais.jp/solution/training/>

- ・データ活用コンサルティングサービス

<http://bodais.jp/solution/counseling/>

■『bodais』活用例

1. 営業活動の効率化・売上増

- ・受注、購入、見積りといった KGI や KPI に対して、影響する要因を定量的に可視化します。
- ・個々の営業先（顧客）に対して、何らかのアクション（例：訪問や TEL）を取った場合の確率（例：受注確率）を予測することができます。事前に予測することで、アクションの優先順位が明確になります。
- ・営業の「勘」を可視化でき、スキルの平準化が期待できます。

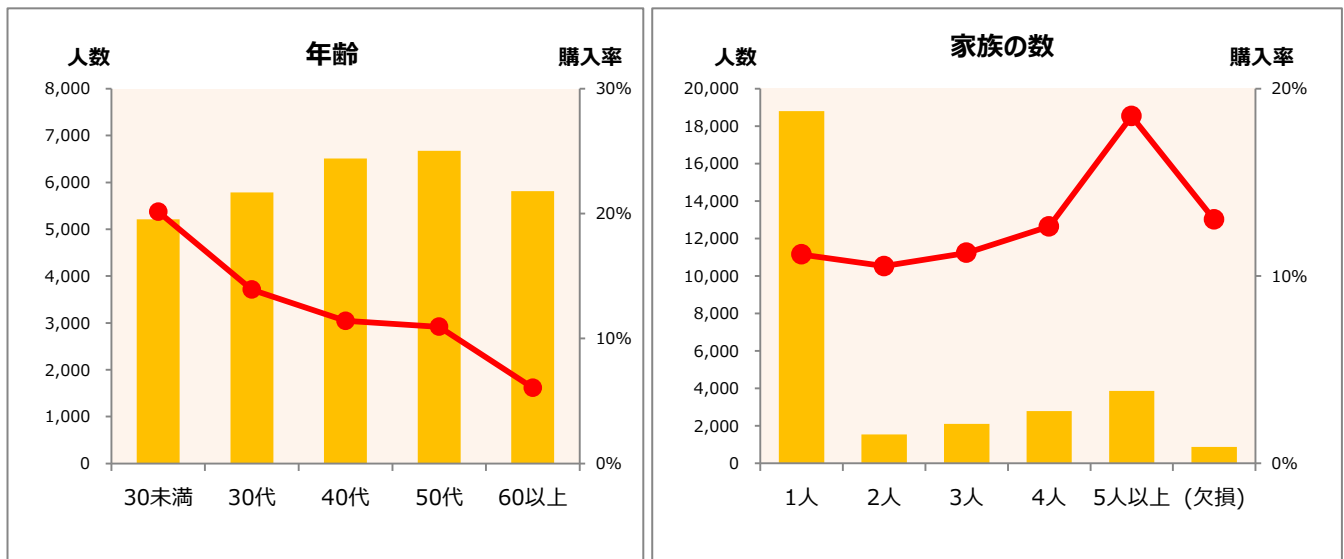
2. マーケティング施策における現状把握・施策の最適化

- ・購入、入会、サイト閲覧、といったマーケティング上の KGI・KPI に対して、影響する要因を定量的に可視化できます。
- ・個々の顧客に対して、マーケティング施策（例：DM 送付）への反応率を予測できます。事前に反応しやすい顧客を可視化することで、マーケティング予算の有効活用や、売上アップが見込めます。

■ 『bodais』 アウトプット例

【事例】性別、年齢、住所、居住形態などの属性データを持つ顧客リストに対して、
販促施策を行った際のアウトプット。

1. ヒストグラム

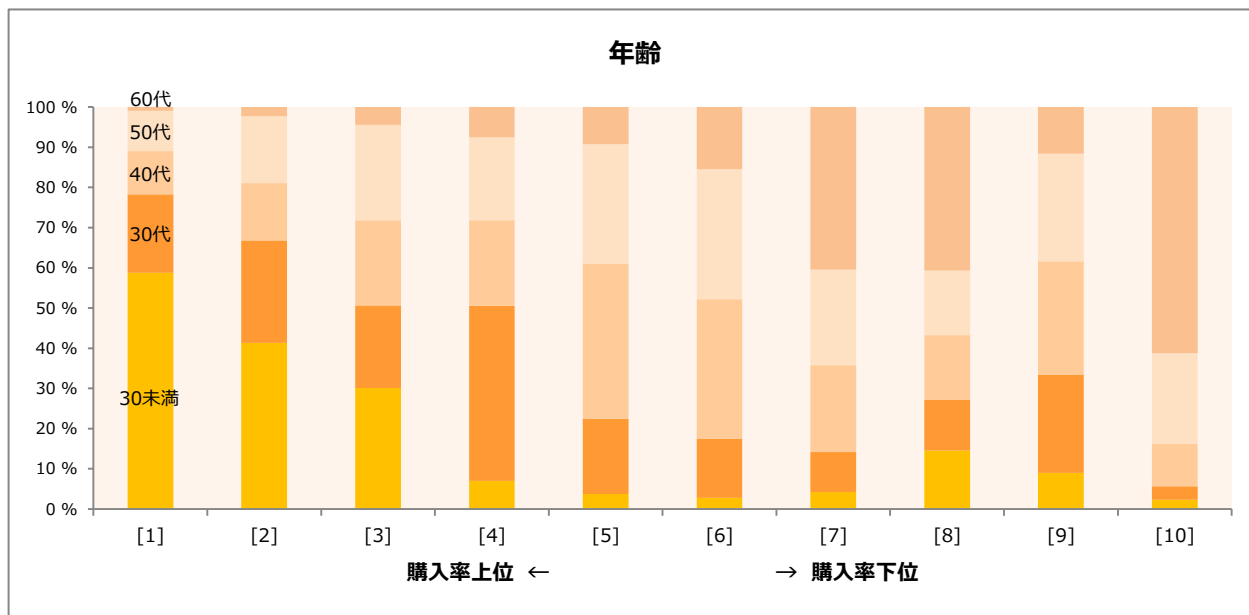


- ・棒グラフが人数、折れ線グラフが購入率を表しています。
- ・左の縦軸についている目盛が人数、右側の縦軸についている目盛が購入率を表しています。
- ・ヒストグラムでは、それぞれの属性で切り分けて見た場合、各カテゴリーの人数ボリュームや購入しやすさが一目で分かります。

例) 各年代の人数に大きな差はない、購入率は30代未満が特に高く、比較的若い層に訴求することが伺える。

例) 家族の数「5人以上」が突出して購入率が高い。購入アイテムなど、原因を深堀することで新たな発見が得られる可能性がある。

2. デシルチャート



・デシルチャートは、顧客を購入率のランキング順に、上位から10等分し10グループに分けた際、それぞれのグループにおけるカテゴリー分布を表しています。

・横軸の一番左が購入率の最も高いグループ、一番右が購入率の最も低いグループとなり、各グループ内のカテゴリー分布が一目でわかります。

例) 購入率上位になる程「30未満」が多くなる。反対に購入率が下がる程「60代」が多くなり年齢が若い程購入率が上がる傾向がみられる

3. 効果指標

効果指標一覧		
変数	カテゴリ	効果指標
購入金額	20万以上	47.52
購入回数	40回以上	40.27
年齢	30未満	34.67
家族の数	5人以上	29.71
最新購入品目	メンズ	21.09
購入金額	10~15万	20.22
最新購入品目	その他	19.18
会員属性	ゴールド会員	17.77
初回購入品目	食品・スイーツ	16.38
ログイン有無	あり	16.19

・効果指標は「購入率の上昇に効いているのはどのカテゴリーか」を示す指標です。

・指標の値は-100~100をとり、この場合「値が大きい程、購入率の上昇に影響力がある」「値が小さい程、購入率を減少させる影響力がある」といえます。

例) 購入金額が20万円以上、購入回数40回以上、といった要素が購入率上昇に影響力がある

■オープンデータへの利活用

オープンデータ化されている公共データを利用して、クラウド分析ツール『bodais』で下記テーマに関する分析を行いました。

自治体によるオープンデータ活用の参考にして頂ける内容です、下記よりご覧ください。

オープンデータの可能性 まち・ひと・しごと創生への手掛かりをデータから探索

(2015年3月6日)

<http://bodais.jp/news/20150306/>

データドリブンの可能性、オープンデータ活用で外国人旅行者 532 万人増！？

(2014年12月24日)

<http://bodais.jp/news/20141224/>

□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、当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 各種レポートの配色は、イメージです。

*2 Excel ファイルは、CSV 形式でアップロードします。

*3 利用期間 1 ヶ月・利用上限 10 万ポイント

*4 当社調べ (2011 年 11 月)

□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

担当 : マーケティング部 生田

<http://bodais.jp/company/>