

2018 年 12 月 03 日

各 位

株式会社 JSOL

AI を活用して売上向上を実現するための勝ちパターンに誘導

～Salesforce Einstein Discovery を活用して PoC を実施～

株式会社 JSOL(以下 JSOL)は、シュレッダーを始めとした事務機器メーカーである株式会社明光商会(東京都中央区、代表取締役社長:青木 正太、以下 明光商会)と共同で、CRM システムや基幹システムに蓄積されたデータを分析し、AI を活用して売上向上を実現するための勝ちパターンに誘導する PoC を 10 月 10 日～11 月 27 日に実施しました。

本 PoC はリリースされてまだ日の浅いセールスフォース・ドットコムが提供する Einstein Discovery を AI による分析ツールとしていち早く採用し最先端の技術を用いることで、明光商会が 1 年前に Salesforce 上に構築した CRM システムの一層高度な活用を目指したものです。

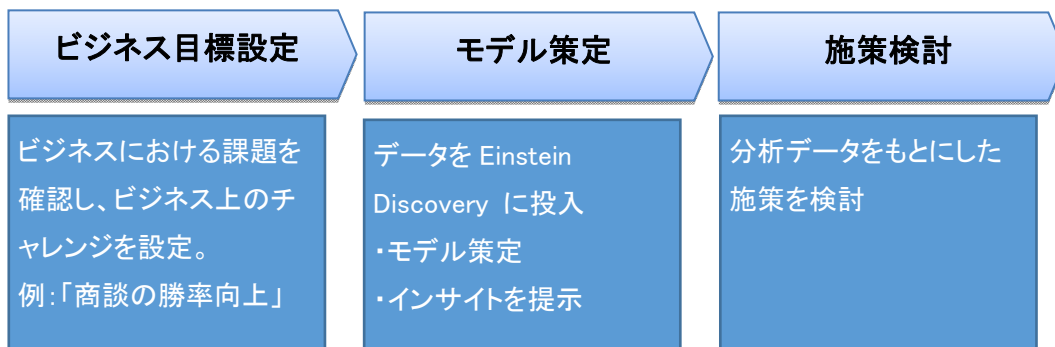
PoC の実施内容詳細や成果は、12 月 5 日(水) 東京ビッグサイトで開催される Salesforce World Tour Tokyo で発表・デモ展示を行います。

1. Einstein Discovery

Einstein Discovery はセールスフォース・ドットコムが提供する AI が組み込まれた分析プラットフォームです。ユーザー企業は、高度なソフトウェアや統計モデルの構築が不要で、自社にデータサイエンティストがいなくても、データに基づいて関連する事実やテーマを自動的に発見し、何をすべきかを分かりやすい表現やグラフで示唆してくれるものです。また Salesforce 上に蓄積されたデータに加え、Salesforce 外の外部データも取り扱うことができます。

2. 本 PoC の実施内容

本 PoC は、約 2 カ月間かけビジネス目標の設定～モデル策定～施策検討を行いました。



ビジネス目標として以下4つの検討テーマを仮設として設定し、Salesforce上に構築したCRMシステムのデータや基幹システムのデータを投入して、実運用に適用可能か検証しました。

検討テーマ	検討内容	シナリオ
機器リプレースのライフサイクル最適化	現在経験上想定している機器リプレース期間が妥当かどうかを検討したい。	業界・業種別に取引先のリプレース期間を最小化する。
新規案件の増加	新規案件が増えている業種・業界・商品を分析し、ターゲットリストを作成したい。	顧客の特性・商品を分析し、案件の件数を最大化する。
都道府県別の販売チャネルの検討	各都道府県においてどのような販売チャネルが適しているか検討したい。	都道府県別の粗利を最大化する。
シュレッダー以外の案件増加	シュレッダー以外の商品について販売拡大のためのターゲットリストを作成したい。	案件数を最大化する。

■株式会社 JSOL

(本社:東京都中央区、代表取締役社長:前川 雅俊)

<https://www.jsol.co.jp/>

JSOLは、ICTコンサルティングからシステム構築・運用までの一貫したサービスで、お客様のより幅広いニーズにお応えできるICTサービスコーディネーターです。

2009年1月、NTTデータとの業務・資本提携により、社名を株式会社JSOLに変更するとともに、NTTデータグループおよびSMBCグループの一員として、お客様のビジネスに貢献できるICTソリューションの提供に取り組んでいます。

※本リリースに記載されている内容は予告無く変更することがあります。

※本リリースに記載されている製品名、会社名は各社の商標または登録商標です。

【本サービスについてのお問い合わせ先】

株式会社 JSOL 西日本ビジネス事業本部 松崎

TEL:090-2450-9617 FAX:06-6443-0252

E-Mail: matsuzaki.kenichi@jsol.co.jp

JSOL CORPORATION