平成 26 年 10 月 16 日

報道関係者各位

株式会社テクノスジャパン

テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社

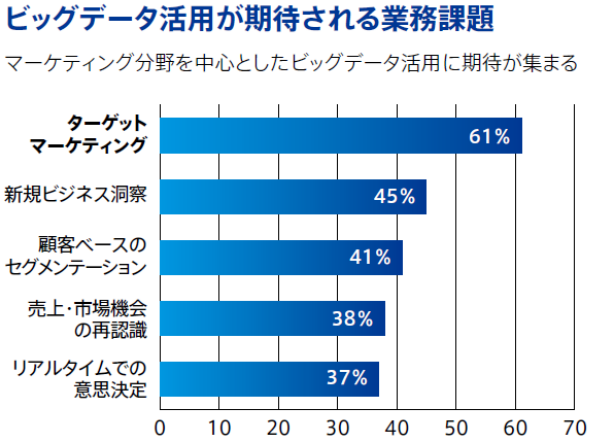
テクノスジャパン、マーケティングオートメーション市場において

国内初、Predictive-LeadScoring 提供開始

このたび、株式会社テクノスジャパン（証券コード 3666、代表取締役 城谷直彦）の子会社テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社（以下、TDSM）では、企業のビッグデータ活用を推進させ、顧客開拓を格段に向上させる狙いから、マーケティングオートメーション市場において、統計モデルを活用したアルゴリズム製品「TDSM Predictive Lead Scoring」を国内初で提供します。

ＩＴコンサルティングに強みを持つテクノスジャパンはビッグデータビジネスへ参入し、グループ全体でサービス・製品の拡充を行っております。

ビッグデータ活用にあたり、多くの企業経営者がターゲットマーケティングを重要な経営課題として挙げています。



※出典：総務省「海外におけるビッグデータの実態把握に関する情報収集・評価に係る調査研究」報告書 2013年2月（海外企業360社によるアンケート）

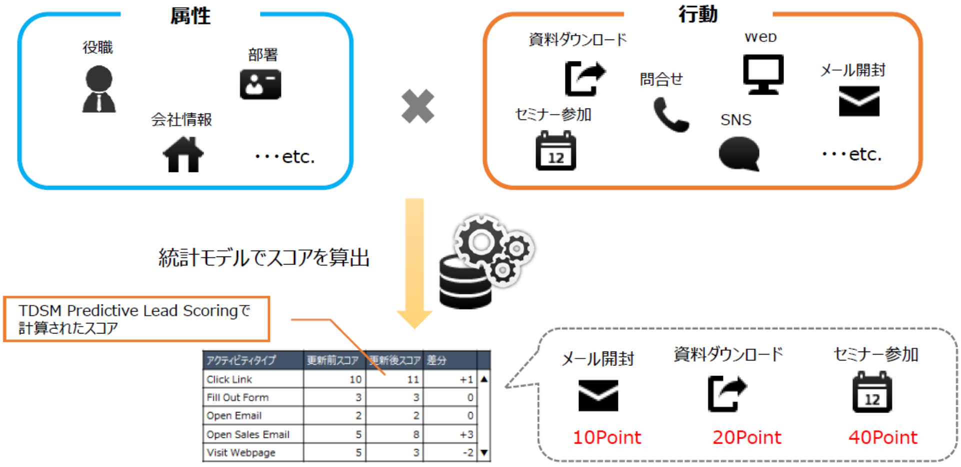
すでに欧米ではこれら課題に対して、マーケティングオートメーション（MA）ツールが浸透し、企業が対応していますが、国内でも Oracle 社の Eloqua や Marketo 社等の MA ツールが徐々に広がりを見せています。

しかしながら、従来の MA ツールでは「スコア（※注）」を企業サイドで逐一設定する必要があり、マーケット責任者の経験と勘に頼ったスコア次第で、マーケティング及びセー

ルス戦略の成否がかかってきました。

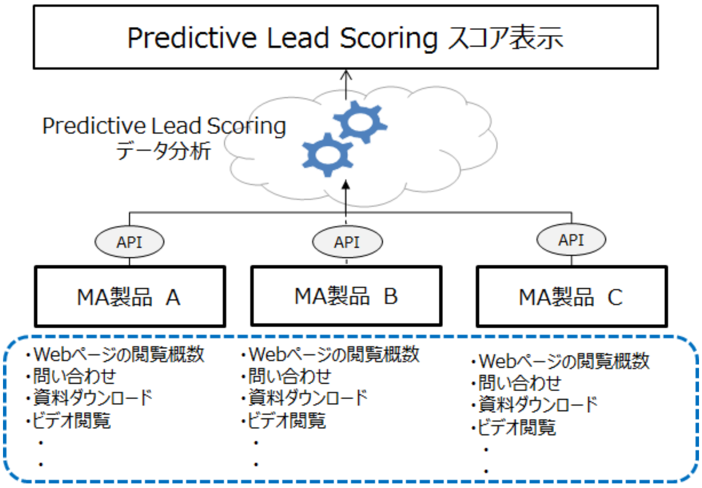
TDSM は、企業のビッグデータ活用を推進させるよう研究開発を進めており、このたび、MA ツールには欠かせない「スコア」を、人手を介してでなく、統計モデルを使った機械学習アルゴリズム機能を設けることで、スコア精度を最適な状態に高めていく「TDSM Predictive-LeadScoring」をクラウド Saas にて提供します。従来は人に対するスコア評価だったものも、行動そのものを評価する仕様となっており画期的な機能といえます。

【Predictive Lead Scoring の考え方】



これを API 機能としてMAツールに装填することで、マーケティング施策の精度も併せて格段に高めることができます。最適な「スコア」を利用することは、「適切なタイミング・適切なコンテンツ・適切なチャネル」でサービス提供していくことに繋がります。長く機械学習を行うことにより精度が高まり、ビジネス戦略の的中率が高まります。

【Marketing-Automation × Predictive-LeadScoring】



現在、当社はMA大手プロバイダ数社と業務提携を進め、API 機能装填にむけた開発を進めています。

テクノスグループでは成長戦略であるビッグデータビジネスの発展にむけて、先進技術・開発技術を搭載した質の高い製品の充実を図り、企業の成長支援を強化してまいります。

以上

※　「スコア」について

マーケティングオートメーション（MA）ツールは、企業のマーケティング活動を自動化するために開発されたツールで、顧客育成シュミレーション製品といわれる。欧米では早くから導入され、最も注目されるテクノロジーとして挙げられるが、国内でも Oracle 社の Eloqua や Marketo 社の製品など拡がりを見せている。 特にＢtoＢのように顧客が企業を認知してから、購買するまでに時間を要するような場合、その効果を発揮すると言われる。具体的には、イベントやセミナー、Ｗｅｂサイトへの訪問で獲得したリードを確実にフォローして確度の高いリードに育てていく「ナーチャリング」も MA の特徴の一つとなっている。それらマーケティングの自動化をうまく機能させるために設定するのが「スコア」である。これら設定はマーケティング責任者・推進者の経験や勘で行われており、それがマーケティング施策の成否がかかっている。

■ 本件に関する報道関係者からの問い合わせ先

テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社
セールス＆マーケティンググループ
〒163-1432
東京都新宿区西新宿 3-20-2 オペラシティタワー32 階
電話：03-6383-3261（代表）　　平日 9 時～18 時
E-mail：info@tecnos-dsm.co.jp　　24 時間受付