

平成 27 年 8 月 4 日

テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社

TDSM、SCSKとビッグデータ事業での協業

## 人工知能「Netbase」の販売代理店契約締結

テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社（東京都新宿区、代表取締役：城谷直彦、以下TDSM）は、SCSK株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：大澤 善雄、以下SCSK）とビッグデータ事業における協力的な関係を築くことを狙いとして、このたび第一弾としてTDSMがアジア総代理店をつとめる人工知能製品「Netbase」の戦略パートナーとして契約締結したことをお知らせします。



2013年10月に設立してより人工知能製品 scorobo 等、数々のデータ解析サービスをお客さまに提供してきた当社 TDSM は、数多く一流企業を顧客に持ち産業界全体で絶大な信頼度を誇る SCSK とビッグデータ市場において協力的な関係を築いていくこととします。具体的には第一弾として、今般 CRM 戦略を策定する上で欠かせないソーシャルメディアを分析する人工知能製品「Netbase」の戦略パートナーとして販売代理店契約を結び、SCSK が保有する顧客の中でも CRM 戦略構築で収益改善・売上拡大が期待される約 1,000 社の企業に対し、データサイエンティストによるコンサル営業を推進していきます。単に SNS を分析することに留まらず、独自の企業診断コンサルティングを提供し、ユーザー企業内でビジネス創生プロジェクトを組成しながら進めるなど、企業内に新たな付加価値を導くことも狙いとしております。

既に世界ではNetbase顧客として、コカ・コーラ、ウォルマート、ラルフ・ローレン、SONY、BOSE、メットライフなどが挙げられ、SNS分析により他社との差別化を図ることが企業優位性を図れる物差しになっています。

今後、両社で販売目標は3年で100社を予定しております。TDSMは、この提携はビッグデータ事業を成長させる一歩として捉えており、さらなる先進企業との業務提携・資本提携を進めていく予定です。国内における少子高齢化に伴う医療・介護問題、技術革新に伴う消費構造の変化や、アジア等新興国の急速な成長に伴うグローバル化等の社会的課題に 대응するビジネスアイデアを発見していき、データドリブンイノベーションを起こすプラットフォーマーとして、サービス拡充を図り、企業の支援に努めてまいります。

■ ソーシャルリスニングツール「Netbase」について

「NetBase」は世界中で幅広く企業が利用しており、その高度な自然言語処理技術により、ソーシャルメディア上での製品・サービスに対するモニタリング、高精度な分析が可能です。対応言語は日本語・英語など言語45カ国語。分析対象ドメインは数万以上。TwitterやFacebookなどのグローバルなSNS、「Amebaブログ」や「2ちゃんねる」などの国内向けのSNSに加え、「楽天」「Amazon.co.jp」「Yahoo!」「価格.com」等のECサイトレビューも分析対象に入れます。一部のサイトでは隠語や皮肉を使った独特の言い回しが見られますが、こうした表現を考慮した分析も可能です。

さらに大きな特徴として、自然言語解析学の学識者との研究を通じ、当理論モデルを活用した高速自動処理機能を備え、具体的には分析対象となるSNSを通じ、直接利用者に対し、アプローチできるエンゲージ機能を搭載しているなど、世界にも例がない製品として、高く評価を受けています。

■ 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](mailto:info@tecnos-dsm.co.jp)      24 時間受付