

News Release

2023年3月16日
株式会社日立ソリューションズ

高精度な売上予測で営業のDXを加速する「AI 売上予測ソリューション」を提供開始

案件ごとの受注率予測から、営業戦略立案、営業生産性の向上まで支援

株式会社日立ソリューションズ（本社：東京都品川区、取締役社長：山本 二雄／以下、日立ソリューションズ）は、データドリブン経営による営業プロセスのDX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みで培ったノウハウをもとに開発した、お客様に適した受注予測モデルを生成して、経営者やマネージャーの迅速かつ的確な意思決定を支援する「AI 売上予測ソリューション」を、3月24日から提供開始します。

日立ソリューションズでは、データドリブン経営を加速させる中で全社的にSFA^{*1}やBIツールを活用しており、誰もが業績シミュレーションや営業戦略立案に用いる各種情報をリアルタイムに見ることができます。これにより、営業や企画部門による月次業績報告資料などの資料作成負荷を軽減するとともに、意思決定のスピードが向上し、営業生産性の向上に寄与しています。

本ソリューションでは、Salesforce, Inc.の「Salesforce Sales Cloud」に登録された営業活動や顧客特性などの情報をもとに、機械学習によってお客様専用の受注予測モデルを生成します。さらに生成したモデルを使って、最新の営業活動状況からリアルタイムに予測を行い、予測結果を売上計上月とマッチさせることで月別の売上シミュレーションなども可能とします。これにより、営業担当者は業績レポート作成に費やす負荷が軽減され、経営者やマネージャーは精度の高いデータに基づいた迅速かつ的確な判断ができるようになります。

日立ソリューションズは、自社で培ったノウハウをベースに、本ソリューションを提供することで、お客様のデータドリブン経営による営業プロセスのDXの実現に貢献していきます。

*1 Sales Force Automation、営業支援ツール

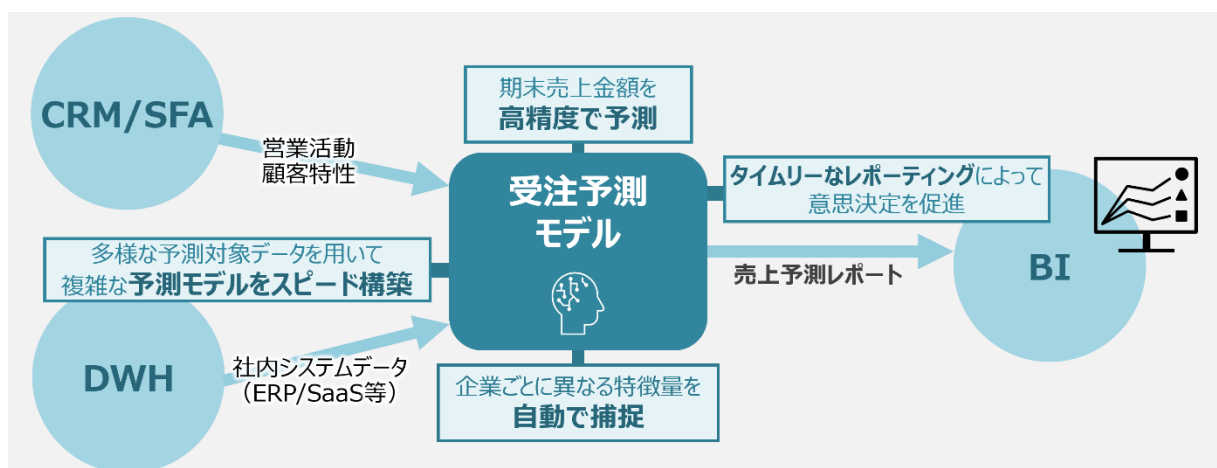


図1：AI 売上予測ソリューションの全体イメージ

■ 背景

企業にとって、売上予測は意思決定に用いられる重要な情報です。

これまで日立ソリューションズでは、情報の量や精度にバラツキのある案件情報をもとに営業担当者が売上予測を行い、時間や手間をかけて業績レポートを作成してきました。売上予測の精度を高めるためには、案件発生から受注に至るまでの相関関係を、顧客特性や過去実績など大量の情報を基に算出する必要がありました。しかし、時間が経てば営業活動状況も変わるため、算出ロジックを考へて完成させる難易度は非常に高く、予測値の精度が低くなり、経営や現場の意思決定に活用するには不十分なものになってしまうことが課題でした。

日立ソリューションズは、自社における営業プロセスのDX推進において、SFAやBIツールを活用してこれらの課題を解決してきました。これまでに培ったノウハウは、今後更なる業務効率化が求められる社会において、営業プロセスのDX実現をめざすお客様に対しても有用であると考え、本ソリューションを提供することにしました。

■ 「AI売上予測ソリューション」の特長

1. 「AIを活用した高精度な売上予測」を手軽かつ最短3ヵ月程度で導入でき、DXを強力に推進
2. 日立ソリューションズのノウハウをもとに、予測精度の向上から意思決定における効果的なデータ可視化を実現
3. 業種や業態などの特性を意識せず、受注/失注を左右するパラメータをAIが特定して売上を予測
4. 日々変動する営業活動状況を自動捕捉し、リアルタイムに売上予測をアップデート

■ 提供価格

個別見積

■ 販売開始日

2023年3月24日

■ 製品紹介 URL

営業 DX : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/salesforce/sp/salesdx/>

AI 売上予測ソリューション : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/salesforce/sp/service/collaboration/>

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

URL : <https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

※ 記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標または登録商標です。