



# UnimatrixZero

## Dataに隠れたSignalを捉えて行動へ変換する

AIカメラ導入から人工知能モジュール構築まで提供

株式会社サキヨミAIラボによる個別の明示的な承諾を得ることなく、  
この資料を使用することはご遠慮ください。

株式会社 サキヨミAIラボ

<https://sakiyomi.ai>

© 2020-2022 Sakiyomi AI Lab Ltd., a company established under the Japan Company Law.

## 世界は大変革期の真っ只中



生産年齢人口の減少、カーボン・ニュートラルへの対応は喫緊の課題です。この大きく変化してゆく社会への対応は、データを価値に変えてビジネスモデルの変革を進める必要があります。

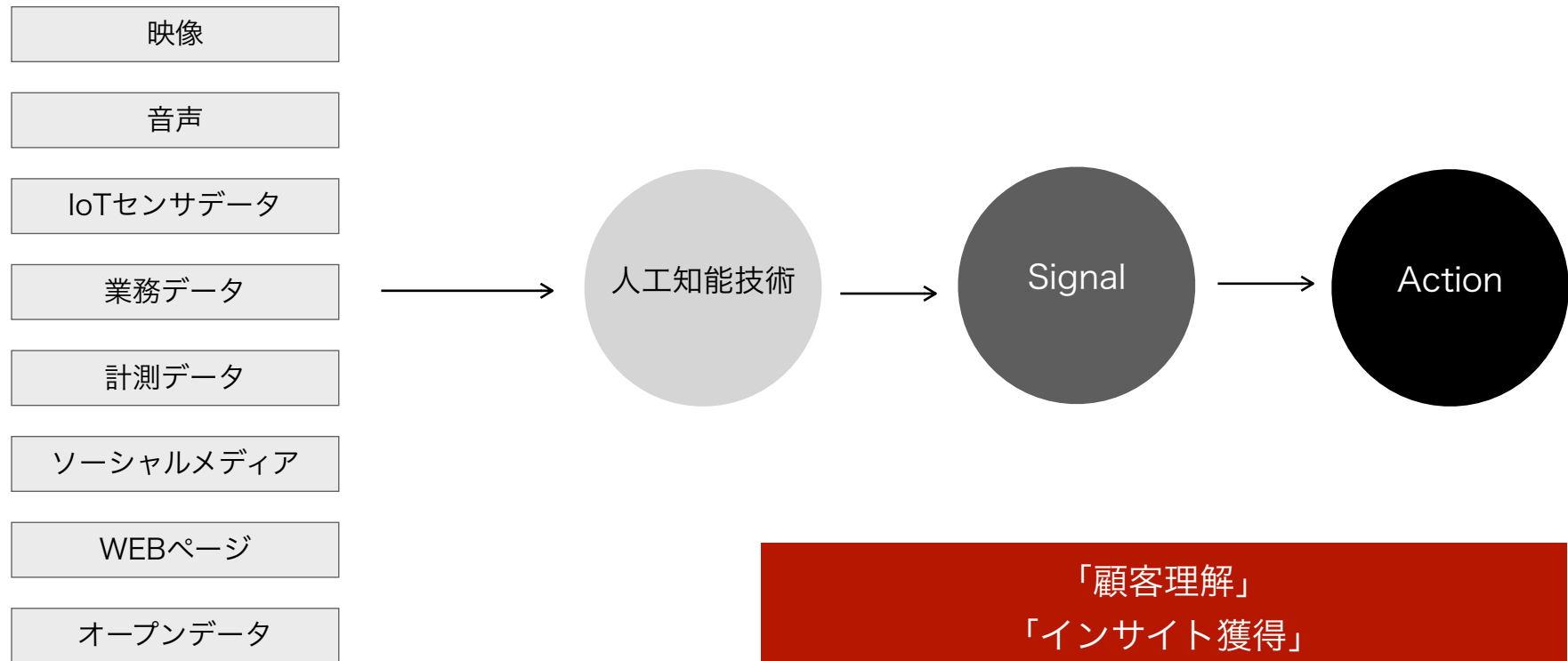
それは例えば

価値観が変容しつつある顧客の期待に応え、そして、期待を超えていくために  
デジタルデータから「Signal」を捉えて、“さすが”、“まさか”といった言葉を引き出す顧客体験を創出したり、

商品・サービスアップデートの高速化を実現するために  
デジタルデータから「Signal」を捉えて、「顧客理解」、「インサイト獲得」、「メカニズム理解」を得て競争優位性を構築することです。

# Digital Dataから「Signal」を捉えて「Action」へ変換する

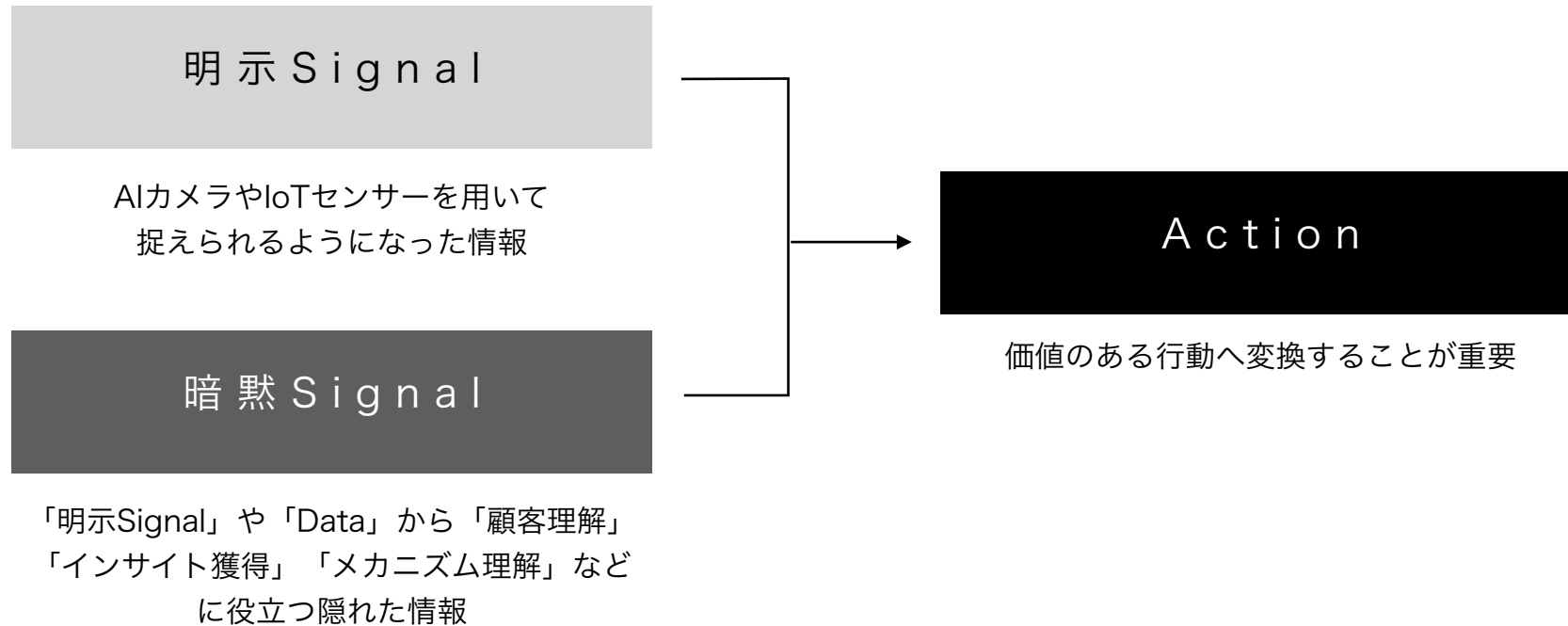
これまでよりもひとときわインテリジェントな製品と、サービスと、経験とを顧客に提供し、プロセスを自動化し、事業を大きく成功させるためには、データに含まれるSignalを捉えて戦略・戦術に沿った行動に移すことが重要です。



「顧客理解」  
「インサイト獲得」  
「メカニズム理解」  
を実現すれば競争優位性を構築可能になる

# 「Signal」を整理する

Signalとは、大量のデータの中に含まれている本当に大事なデータポイントのことでありビジネス資産として扱うべきものです。良質なSignalを捉えられれば、たちまちライバル企業より優位に立つことができます。



# 「明示Signal」を「Action」へ変換する

## 明 示 Signal

AIカメラを導入すると従来捉えられなかったSignalを得ることが可能になります。



人姿勢推定

表情認識

ピープルカウント

顔認識

人検知

年齢&性別プロフィール

物体検知

人ごみ検知

マスク検知

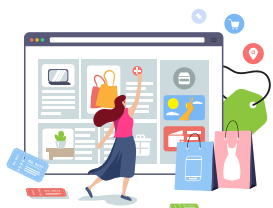
個人防護具検知

ソーシャルディスタンス

ナンバープレート検知

車両特定

専用スマホアプリやWEBページ上の操作からSignalを得ることも可能です。



ページ遷移経路集計

クリック・タップ集計

クーポンなど利用集計

## Action

これらのSignalを直接、装置の制御や通知メッセージに使うことで利便性を向上することができます。

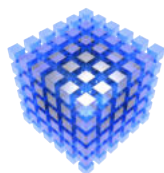
「ライト点灯」「ドア開閉」「空調最適化」「仮想フェンス」「状況通知」「状況可視化」など、高度なセンサーとして利用



# 「暗黙Signal」を「Action」へ変換する

## 暗黙Signal

明示Signalと、販売データやソーシャルデータ、天気情報や統計情報などのオープンデータと組合せて人工知能技術で「顧客理解」「インサイト獲得」「メカニズム理解」に役立つSignalを取り出します。



UnimatrixZero



AIエッジコンピュータ



行動予測

嗜好推定

関係性推定

相関性発見

因果推論

顧客モデル生成

異常検知・予兆

特徴量抽出

データ解析



## Action

これらのSignalを戦略的に活用して競争優位性を高め、生産性向上、売上拡大に繋がる施策を実行します。

「インターネット広告効果改善」「ターゲット広告実現」「接客改善」「優良顧客囲い込み」「製品・サービス改善」「プロセス自動化」「歩留まり改善」など戦略・戦術実行のために利用



# “顧客行動”を理解

「暗黙Signal」で競争優位性を構築する

「暗黙Signal」で競争優位性を構築する

客から得られたデータ



プロフィール作成



顧客の購入履歴

セグメント分け



類似のプロフィールをもつ数千人のデータまでも踏まえて、商品の提案をすることが可能に



「暗黙Signal」で競争優位性を構築する

## “気づきを”獲得

重要な成功要因を特定する



「そのプラットフォームで10日以内に7人の友人とつながることができれば、彼らは長期てきなユーザになる可能性が高い」という推論を導き出した。

フェイスブック

「ハマっている番組が2つか3つある顧客は、長期間にわたってコンテンツを見る忠実な視聴者になる確率が350%高い」さらに4番組を定期的に見てもらえば、その確率は700%に跳ね上がると推定した。

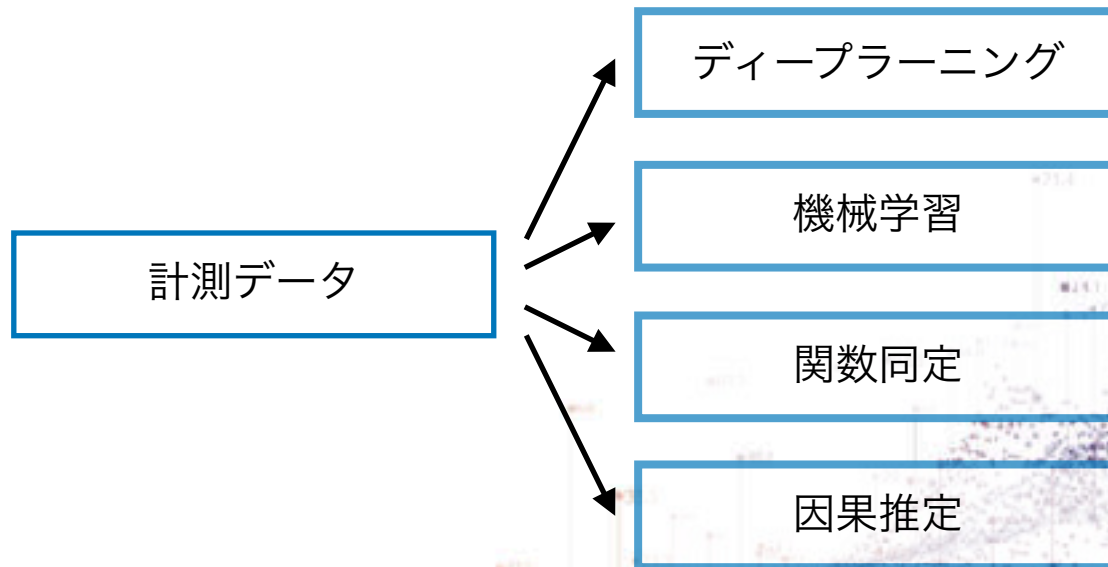
バイアコム

書籍: 世界のトップ企業50はAIをどのように活用しているか? バーナード・マー/マット・ワード より引用

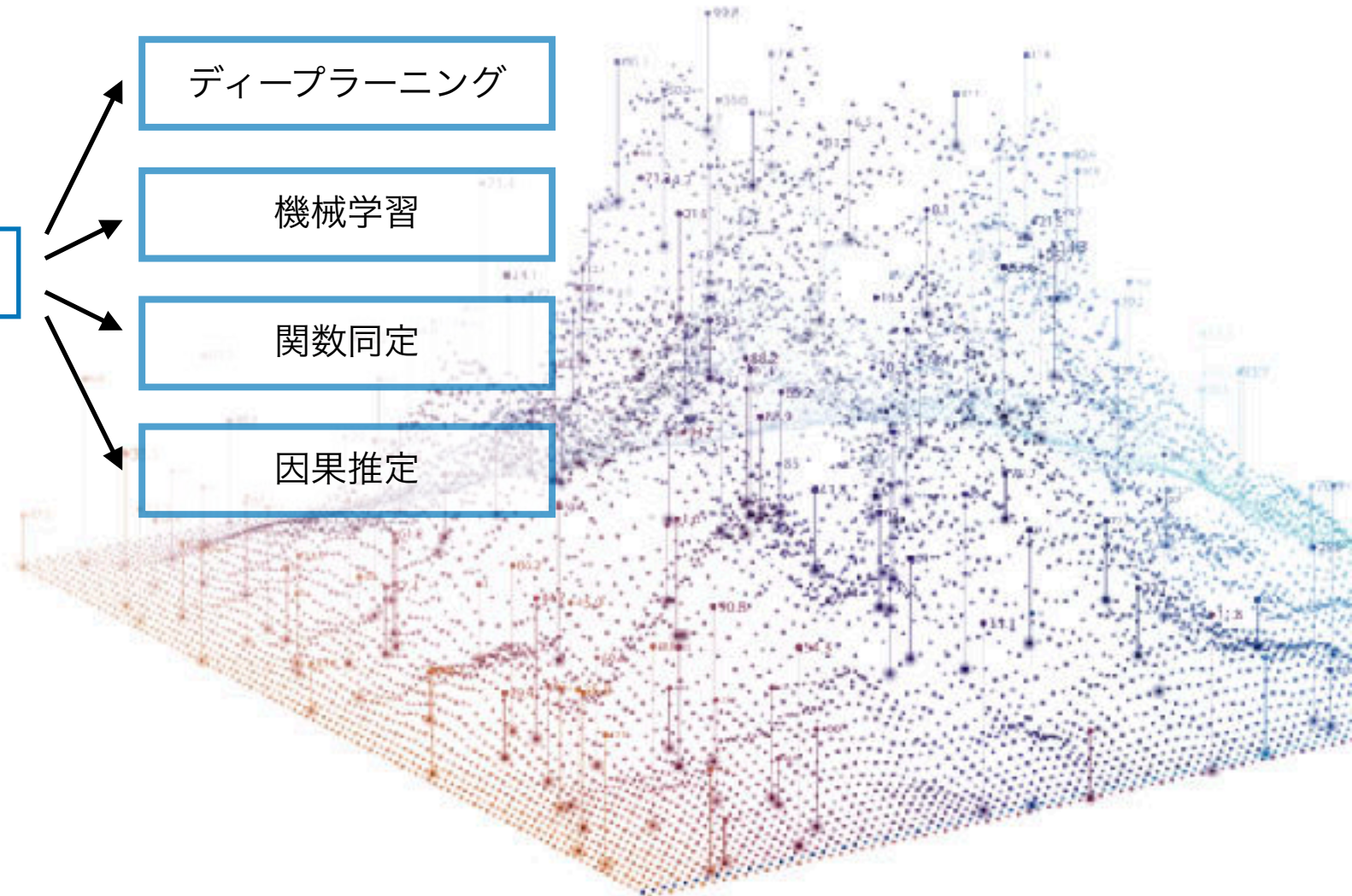


## “仕組み”を理解

計測データから発生している事象を解き明かす



数理モデルの作成  
改善のヒントに



# 「暗黙Signal」で競争優位性を構築する

インテリジェントな製品と、サービスと、経験とを顧客に提供し、プロセスを自動化し、事業を大きく成功させます。

