



「受注件数7倍」の効果を生んだAIサービス 機械学習を中堅・中小企業の身近なものに

大塚商会は、dotDataを導入して大きな成果を上げている企業です。営業部門の商談活動の支援といった同社が享受するAIのメリットを、顧客である中堅・中小企業にも実感してもらうべく、dotDataと協力して新たなサービスの提供を開始しました。データを用意すれば代わりにdotDataの機械学習モデルで分析する「dotData AI分析サービス」です。既に「データセンターでの受注件数が7倍になった」などの事例も出てきています。大塚商会は中堅・中小企業の課題解決を支援するために、dotDataとともにAIソリューションの提供にさらに力を入れていきます。

課題

- ・高額なコストが掛かる機械学習は中堅・中小企業にとって導入ハードルが高い
- ・多くの中堅・中小企業ではデータサイエンティストを雇う余裕がない
- ・高額なAutoML製品を利用するためのビジネススキームが存在しない

効果

- ・dotDataの高速で自動化されたデータ分析で、高度な知識・スキルがなくとも機械学習が可能に
- ・dotData社との協力で中堅・中小企業でも手が届く、小規模なAutoML環境を提供
- ・高い精度の予測やターゲティングで、PoCから効果を発揮

株式会社大塚商会

<https://www.otsuka-shokai.co.jp/>

所在地 〒102-8573

東京都千代田区飯田橋2-18-4

従業員数 7,480名

(連結子会社を含めた従業員数
9,171名) ※2021年末現在

創業日 1961年7月17日

(1961年12月13日、株式会社と
して登記)



事業内容

「ITで日本/オフィスを元気にする」という企業理念の下、IT機器やシステムの提案から導入までを行なう「システムインテグレーション事業」と、導入後に運用面での支援を行う「サービス&サポート事業」を連携させることで、中堅・大手企業のDXとワークスタイル変革を強かに支援している。

“

自社でデータサイエンティストを雇用できない
中堅・中小企業のお客様にとって、
最もメリットが大きいのが dotData だと判断しました

株式会社大塚商会 執行役員 トータルソリューショングループ 山口大樹氏

”

中堅・中小企業には ハードルが高い機械学習

先進企業はデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進し、AIをはじめとした先端IT技術を活用することで多大なメリットを享受しています。一方、日本の大多数を占める中堅・中小企業は、大手企業ほどDXを進めるための潤沢な人材やコストを有しておらず、その対応の遅れからビジネス競争力の差がより開いてしまうことが懸念されます。

日本全国の中堅・中小企業約140万社を対象に、多彩なITソリューションを提供する大塚商会の山口大樹氏は「既に大手企業ではビジネスへのAI活用は効果を上げ始めており、遅かれ早かれ中堅・中小企業でもAIソリューションは普及するだろうと見ています」と、今後の見通しについて話します。しかし、現状では機械学習を用いたソリューションは、ほとんどの中堅・中小企業にとってハードルが高いようです。

「AIを導入している中堅・中小企業は、ほとんどないのが実情ではないでしょうか。その理由は、人材の確保とコスト面にあります。ただでさえIT人材の不足に悩まされている中堅・中小企業にとって、機械学習を分析や予測に活用できる高度なスキルを持つデータサイエンティストを自社で雇用する余裕は到底ありません。また、外部の専門家に分析を依頼する場合は相当な費用が必要になってしまいます」(山口氏)

「コールセンターの受注件数が 7倍に跳ね上がった」例も

まだまだ数は少ないものの、AIを導入している中堅・中小企業は、既に大きな成果を得ているようです。山口氏によると、中堅・中小企業の最も多い用途は「将来の経営指標を予測する」というものです。市場の需要予測や店舗の売上予測、あるいは従業員の退職リスクを予測する「離反予測」などの目的で導入しています。また、あるクレジットカード会社では、カード会員の離反やゴールド課員へのランクアップを予測する目的で活用しているといいます。

特定の対象を分類・ターゲティングする目的で導入する企業も多く、中には顕著な効果が表れている事例もあります。「あるお客様が、コールセンターでの契約率が高いであろう顧客のリストを抽出したところ、受注件数が7倍にもなりました。念のためにAIが抽出したリストとそうでないリストでの受注率を3回に渡ってABテストで比較しました。いずれも7倍前後の差が生じたので、効果を発揮していることがわかります」(山口氏)

これらのケースは、ハードルが高い機械学習を中堅・中小企業にとって身近なものにすべく、大塚商会が2021年6月から提供を開始した「dotData AI分析サービス」を導入している企業です。2022年4月時点で、既に20数社の中堅・中小企業が同サービスを使って経営課題の解決に取り組んでおり「高い精度の分析や予



株式会社大塚商会
執行役員
トータルソリューショングループ
山口 大樹氏

測を実現し、お客様から好評です」と山口氏はその導入効果を強調します。

気軽に利用できる 「dotData AI分析サービス」とは

大塚商会は、営業部門の商談活動をAIで支援するため2020年にdotDataを導入。dotDataは、数カ月もの期間がかかるデータプロセス自動化し、たった数日で分析結果にたどり着くことが可能です。そのため、膨大なデータを高速で分析することでAIが営業担当者に半年で7万件以上の商談を提案するなど、大きな成果を上げてきました。こうした結果を踏まえ、同社の顧客にもdotDataによる分析や予測のメリットを享受してもらいたいと思い立ったのがdotData AI分析サービスです。

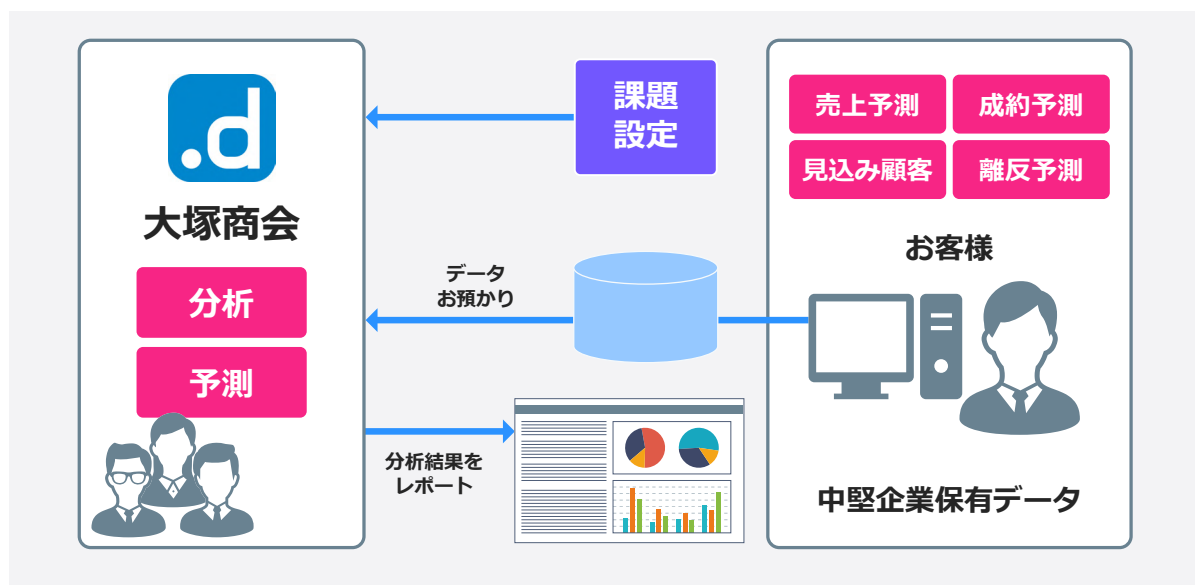
「他のAutoML製品・サービスの採用も検討しましたが、機械学習のプロセスの中で手間とスキルを要する前処理工程を、最も効果的に自動化・効率化できる製品がdotDataでした。自社でデータサイエンティストを雇用できない中堅・

中小企業のお客様にとって、この点はとても大きなメリットになります」(山口氏)

そのほかにも、機械学習のオペレーションのしやすさや特徴量の出方など、様々な機能を比較検討した結果、中堅・中小企業が活用するサービスとして、dotDataが総合的に最も適していると判断しました。さらに、大塚商会が蓄積したdotDataの資産をお客様にご利用いただくという独自のビジネスモデルについて早く了解を得られた点も、採用の大きな決め手になりました。

同サービスでは、dotDataを直接使った作業は大塚商会のデータサイエンティストが担当するため、ユーザー側はビジネス課題の抽出や分析に専念できます。今まで中堅・中小企業にとって“高嶺の花”だったAutoMLツールを、dotDataを活用することでハードルを下げることになったのです。「中堅・中小企業向け市場に機械学習を普及させるための第一歩として、極めてインパクトが大きいです」と山口氏は力説します。

高度な分析・予測を実現する「dotData AI分析サービス」





AIの有効活用は厳しい競争環境を生き残る
大切な戦略の1つかもかもしれません。

ぜひdotData分析サービスを体験してください

株式会社大塚商会 執行役員 トータルソリューショングループ 山口 大樹 氏



予測精度の高度化と 作業時間の大幅な削減を実現

dotData AI分析サービスの導入により、既に成果を上げている中堅・中小企業の1つに、アウトバウンドコールを受託する企業があります。これまでは受注予測に基づき製造・出荷準備を行っていましたが、予測と実績の乖離が解消できないという課題を抱えていました。カタログの記載面積やキャッチコピーなどが実績に影響すると考えていましたが、それを数値として管理できておらず、担当者の経験や勘による予測が続いていたのです。

「属人的な運用のため、予測の安定性に欠けるほか、多大な労力が必要になります。そこで、受注数予測をAIによって高精度化できないか、PoCによる検証を行いました。数値化したカタログ情報を過去の販売履歴やコール先のリストとともにdotDataに投入し、カタログとチャネル毎の受注数予測をAIで構築し、評価。その結果、担当者予測よりも高い精度での予測が可能であることが分かりました」(山口氏)

さらに、予測作業が自動化されるため担当者の負荷が大幅に軽減し、個別商品

の調整業務に時間を割けるようになったなど、付加価値も得られました。予測精度の向上はもちろん、自動化による時間削減の効果も高く評価し、今後もdotData AI分析サービスを継続的に利用していく予定です。

AIの本格利用や内製開発を支援し、 お客様のデータドリブンな経営に貢献

このように、AIは企業規模を問わず、ビジネスに多くのメリットをもたらします。AI活用の有無が、中堅・中小企業の競争力に直結すると山口氏は強調します。「中堅・中小企業も、今後はAIをはじめとするIT技術を有効活用できなければ、市場で生き残っていくことは困難です。特徴量や分析結果をもとに、具体的な戦略を策定できるAIがいずれあらゆる企業にとって必須のテクノロジーとなることは明白です。具体的な戦略を策定できる右腕になるAIの効果を、ぜひdotDataサービスを使って体感してください」(山口氏)

今後、大塚商会では、dotDataを軸に据えた中堅・中小企業向けのAIソリューションをさらに加速させ、中堅・中小企業のデータドリブン経営を広げていくことになりそうです。

米国本社

dotData, Inc.
2121 S. El Camino Real
Suite #B100
San Mateo, CA, 94403

日本法人

合同会社 dotData Japan
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ3階
グローバルビジネスハブ東京



<https://jp.dotdata.com>