

法人データベースがdotDataを検証 AI分析サービスの協業を開始

企業データベース「Beegleデータ」を運営するネットビジネスサポート株式会社は、自社のAI分析サービスの精度を検証するため、大塚商会のdotDataセカンドオピオンサービスを活用。取り組みは、dotDataによる見込み顧客リスト作成における自社データの有意性を立証することにもつながっています。

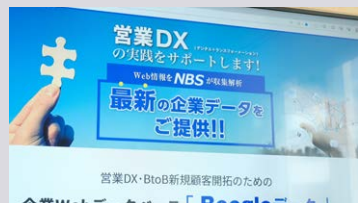
User profile

ネットビジネスサポート株式会社

<https://www.net-bizs.jp/>

所在地 〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1丁目12番
2号 クロスオフィス渋谷

従業員数 20名
※2023年7月現在



事業内容

インターネット上の多種多様な企業情報を収集し、これまでにない分析を可能にする企業データベース「Beegleデータ」を運営。営業リスト作成、企業が保有するリード情報の名寄せ、AIによる見込みリスト作成、インサイドセールス支援など、多様なサービスを提供する。APIでデータを提供するSaaS企業のユーザー数は2万社を超える。

ユーザー数2万社超 独自のデータベースを提供

ネットビジネスサポート株式会社が運営する企業データベース「Beegleデータ」の登録企業数は約65万社。調査員が情報を収集するだけでなく、インターネットから情報を収集し、展示会への出展実績や採用活動など多様な企業情報を200超のタグで管理する同社のデータベースは、25社を超えるSaaS企業にAPI提供されるなど、マーケティングに広く活用されています。2022年3月には見込み顧客リストの作成をAIが行うサービス「ぱぼっとAIスコア」の提供も開始。すでに20社を超える企業に採用されています。

今回、同社がdotDataに注目した背景には、自社AIサービスが直面するいくつかの課題がありました。代表取締役社長の池上 正夫氏はこう説明します。

「当社の分析サービスはオープンソースAIを使って行っていますが、発展途上の技術ということもあり、精度が必ずしも担保されていないのが実情です。また分析の前段階のデータ加工の手間も課題の一つでした。こうした中、大塚商会さんが自社の顧客データ分析にAIを活用し、大きな成果を挙げていると聞いたことがdotDataに興味を持ったきっかけでした。大塚商会さんのイベント会場に出向き、担当者の話をうかがい、ぜひ当社でも試してみたいと考えました」

セカンドオピニオンで AIの精度を検証

利用したのは、過去の分析データを再利用し、dotDataと分析精度を比較する大塚商会の「セカンドオピニオンサービス」。具体的には、過去1年間に成約した顧客企業150社の自社AIサービスとdotDataそれぞれの特徴量分析結果を比較する形で行われました。まず同社が最初に注目したのは、運用の容易さでした。分析データ作成を担当する大谷 真帆氏はこう振り返ります。

「BeegleデータをAIに読み込ませるための加工にはこれまでも苦労してきました。案件に応じたデータ加工にはこれまで1週間ほどの時間が必要でしたが、dotDataの場合、タグ情報も含め、テキストを手渡すだけでアップロードが済んでしまうことに驚かされました」

セールスを担当する相田 麻実子氏は、その印象をこう語ります。

「注目したのは見やすく、理解しやすいアウトプットでした。当社の分析サービスはデータ加工の問題もあり、2、3種類の分析モデル利用が精いっぱいですが、dotDataの場合、複数のモデルを同時並行的に動かした上で、なぜこの分析モデルを採用したかという説明を含め、分析結果を提示します。特に大企業の場合、お客様から専門的な質問をされることも多いのですが、そうした問い合わせにも十分対応できるツールと感じました」

Beegle×dotDataで 精度向上を実現

今回の実証実験で得られた知見は大きく二つ。一つは「ぱぱっとAIスコア」の精度の高さが検証できた点です。大谷氏と同部署でデータ作成に取り組む奥津 周馬氏は、次のように語ります。

「dotDataと当社が取り組む、AI分析サービスの見込み顧客スコア値がほぼ同じだったことはうれしい驚きでした。dotDataのスコア値上位1,000社とbeegleデータからランダム抽出した1,000社を対象とした電話によるインサイドセールスを実施していますが、アポイントが得られたのは前者16社、後者10社。わずかとはいえ、明らかな差が現れています。今後、成約率まで見えてくるとAIの効果はより明確になります」

もう一つはBeegleデータの有意性が再確認できた点です。実は大塚商会側もBeegleデータをdotDataで分析した見込み顧客リストに基づく営業活動を行い、大きな成果を挙げていたのです。大塚商会はすでに、dotDataを利用するユーザー企業に対し、Beegleデータの活用を提案しています。

「dotDataによる見込み顧客リストの精度向上に、ぜひBeegleデータを活用していただきたいです。逆に自社データとBeegleデータによる高度な分析を行いたいという顧客に対しては、dotDataの活用を積極的に提案していきたいと考えています」(池上氏)



代表取締役社長
池上 正夫氏



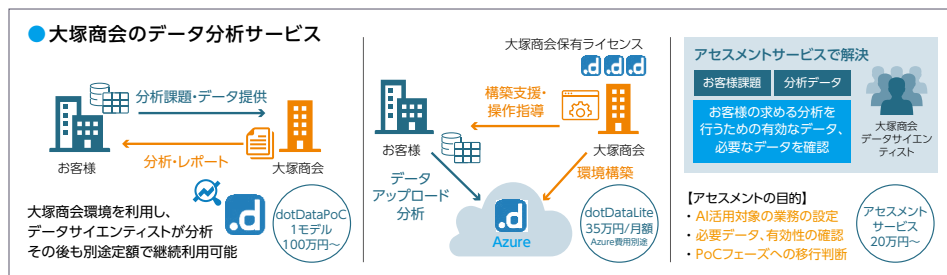
Sales Manager
相田 麻実子氏



企業情報データ開発部
チーフエンジニア
大谷 真帆氏



企業情報データ開発部
チーフエンジニア
奥津 周馬氏



米国本社
dotData, Inc.
1730 S El Camino Real
Suite 200,
San Mateo, CA 94402

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
お問い合わせ先: contact-j@dotdata.com

サービス提供
株式会社 大塚商会
〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4
お問い合わせ先: ai-business@otsuka-shokai.co.jp

dotData
<https://jp.dotdata.com>