

# dotData Insight

## 業務部門が主役の ビジネスアナリティクス

### AIによる深い洞察が 企業データの価値を最大化

dotData Insight は、業務部門が主役のビジネスアナリティクスを実現する革新的なデータ分析プラットフォームです。dotDataのAIが発見するデータに隠れたパターン(特徴量)を、BIツールのような直感的で使いやすいインターフェースを通じて提供します。これにより、業務部門は、自らデータからインサイトを導き出し、迅速かつ効果的なデータ駆動の意思決定をサポートします。dotData Insightを利用することで、企業はデータの価値を最大限に活用し、ビジネスの成長を加速させることが可能となります。

#### 業務データのパターンを網羅的に探索

dotData Insight は、多種多様な業務データから、自動で数十万から数百万ものパターンを生成・探索し、ビジネスの目的と関連性の高い重要なパターン(特徴量)を発見し、手作業による仮説検証では見つけることが難しい新たなインサイトを導き出します。また、例えば「過去3ヶ月で特定の製品を5回以上購入したお客様がリピート購入者になる可能性が1.5倍に高まる」といった、明確な傾向が現れる「条件」をビジネスセグメントとして自動で特定します。これにより、分析結果がブラックボックスになることを防ぎ、業務部門の結果の理解を促進し納得感を高めます。

#### 生成AIによるビジネス仮説の生成

dotData Insight は、発見したビジネスセグメントを生成AIと統合することで、その背後にある要因や理由に関する仮説を自動的に生成します。ユーザーは、生成AIを壁打ち相手として活用し、業務知識をフィードバックとして提供することで、ビジネス戦略の立案や施策の実行に向けた仮説を対話的に洗練することができます。また、データクレンジングのような前処理や、特徴量やチャートの読み解きなど、dotData Insightの生成AIがデータ分析に不慣れな業務部門のユーザーをさまざまな角度から支援します。

#### 構造化・非構造化データからマルチモーダルなパターンを発見

dotData Insight は、多数のテーブルからなる複数表を入力として、業務の生データから特徴量を発見することができます。また、基本的な数値データやカテゴリデータだけでなく、時系列データ、トランザクションデータ、さらにはテキストのような非構造化データも統合して分析します。この多様な構造化・非構造化データソースから、マルチモーダルなパターンを発見し、新たなインサイトを提供します。

#### 直感的でわかりやすいインターフェース

dotData Insight は、業務部門のユーザーを前提として、AIや機械学習の技術的なコンセプトや用語を避け、データの入力から特徴量の発見、ビジネスセグメントの特定、そして生成AIによる仮説生成に至るまで、データ分析の専門知識がない業務部門のユーザーでも直感的に操作できるインターフェースを採用しています。また、各種チャートの可視化やビジネスKPIの計算などの分析機能をリアルタイムかつインタラクティブに実施することで、BI(ビジネスインテリジェンス)のような感覚で、深いインサイトを発見することができます。



“専門スキルがなくても仮説検証が行いやすいdotDataは、現場主導によるAI活用を進める上で非常に有用なツールです。”

三井住友信託銀行株式会社  
個人企画部データ・マネジメントチーム  
調査役 近藤敬佑氏

“dotDataは、多数のデータセットを横断して、新しく透明性の高い特徴量を自動的に生成する独自の機能を有しています。”

FORRESTER®

dotData社は、AWSから機械学習コンピテンシーパートナーとして認定されている世界でわずか9社のうちの1社です。



## 製品の特徴

dotData Insight は、業務部門が主役のデータ分析のツールであり、データサイエンティストのような高度なAIの知識やスキルがなくても、業務データからビジネスの目的に応じたインサイトや仮説を導き出すことができます。dotDataのAIと生成AIの融合によって、ビジネスの現場主導のデータドリブンな意思決定を実現しましょう。

### AIによるインサイトの発見

dotData独自のAIが、多種多様な業務データから、自動で数十万から数百万もの仮説を生成・探索し、ビジネスの目的と関連性の高い重要なパターン(特徴量)を発見し、手作業による仮説検証では見つけることが難しい新たなインサイトを導き出します。

### ビジネスセグメントを自動的に決定

dotData Insight は、例えば「過去3ヶ月で特定の製品を5回以上購入したお客様がリピート購入者になる可能性が1.5倍に高まる」といった、明確な傾向が現れる「条件」をビジネスセグメントとして自動で特定します。これにより、分析結果がブラックボックスになることを防ぎ、業務部門の結果の理解と納得感を促進します。

### 生成AIによるビジネス仮説の生成

dotData Insight は、発見したビジネスセグメントを生成AIと統合することで、その背後にある要因や理由に関する仮説を自動的に生成します。ユーザーは、生成AIを壁打ち相手として活用し、業務知識をフィードバックとして提供することで、ビジネス戦略の立案や施策の実行に向けた仮説を対話的に洗練することができます。

### シンプルで直感的なインターフェース

dotData Insight は、AIや機械学習の技術的なコンセプトや用語を避け、データの入力から特徴量の発見、ビジネスセグメントの同定、そして生成AIによる仮説生成に至るまで、データ分析の専門知識がない業務部門のユーザーでも直感的に操作できるインターフェースを採用しています。

### リアルタイムでインタラクティブな可視化と分析

dotData Insight は、様々なチャートの可視化やビジネスKPIの計算などの分析機能をリアルタイムかつインタラクティブに実施できます。さらに、ユーザー数の増加に合わせて自動的にスケールアウトするアーキテクチャを採用しており、組織の規模にかかわらず、データドリブンな意思決定を強力にサポートします。

### マルチモーダルパターンの発見

dotData Insight は、基本的な数値データやカテゴリデータだけでなく、時系列データ、トランザクションデータ、さらにはテキストのような非構造データも統合して分析します。この多様な構造化・非構造化データソースから、マルチモーダルなパターンを発見し、新たなインサイトを提供します。

“dotDataの特徴量を通じた営業活動や顧客接点におけるデータの有効性が実感できたことで、データドリブンな発想を持つ風土が醸成されつつあり、社員・代理店のDXが飛躍的に進んでいます。”

三井住友海上火災保険株式会社  
ビジネスデザイン部  
データサイエンスチーム  
シニアアドバイザー  
松村 隆司氏

“特徴量から炙り出される消費者の価値観によって、商品の魅力を最大限に伝えることができるようになり、店舗の売上向上につながっています。”

株式会社ローソン  
マーケティング戦略本部  
デジタルマーケティング部  
シニアマネジャー  
小林 敏郎氏

## 問い合わせ先

合同会社 dotData Japan  
〒105-0021  
東京都港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター5階  
<https://jp.dotdata.com>  
[contact-j@dotdata.com](mailto:contact-j@dotdata.com)

© 2023 dotData, Inc. 無断複写・転載を禁じます。dotDataおよびdotDataのロゴは、米国dotData, Inc. または関連会社の米国およびその他の各国における登録商標です。本文中の会社名、商品名およびロゴは、各社の商標または登録商標です。

