

産業技術総合研究所とビッグデータプロジェクトを発表

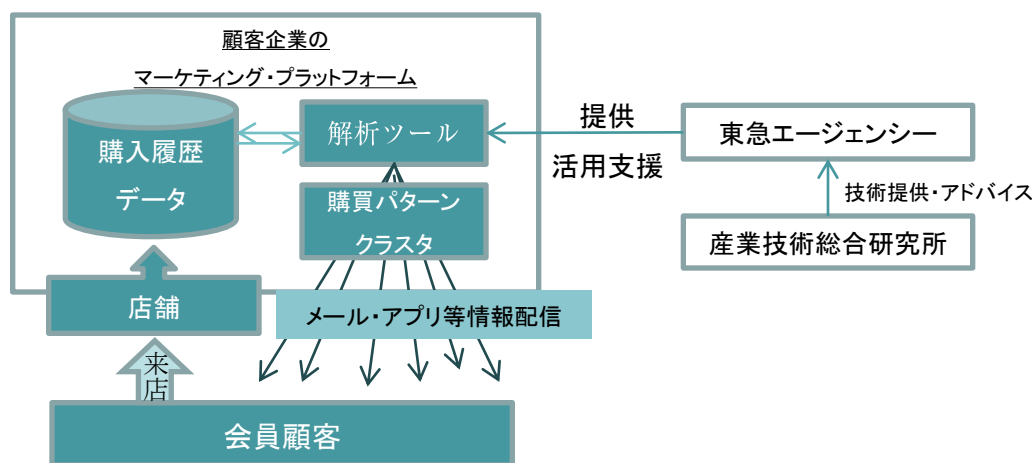
東急エージェンシー(本社:東京都港区 取締役社長:桑原常泰)は独立行政法人 産業技術総合研究所(東京本部:東京都千代田区 理事長:中鉢良治)との共同研究でマーケティング・プラットフォーム構築支援サービスの提供を目指し「プライバシーに配慮した顧客分類手法を活用した最先端のビッグデータ解析ツール」の開発に着手しました。

当社は、産業技術総合研究所の技術サポートを受け、大規模顧客データを保有している企業向けに顧客の購買行動を予測、メールやスマートフォン・アプリで購買行動に適合した販促情報を配信することを可能にするソフトウェア開発に着手しました。発売は14年度内を予定。価格は数百万円程度とビッグデータ解析ツールとしては低価格のものとする意向です。

このツールの特徴は、確率的潜在意味解析(PLSA)と呼ばれる顧客分類手法を使っており、デモグラフィック属性や心理特性などによる従来のセグメント手法とは異なり、潜在クラス(クラスタ)を活用した情報量の高いセグメントベースの分析を行っています。この手法を活用することにより顧客属性などの個人情報やプライバシー情報を一切使用しないでも、購買データのみで顧客の嗜好性に対応したクラスタ分類をすることができ、プライバシー配慮の点において、利用する側もされる側にも安心感が得られる特長を備えています。

このPLSAに加え、最新の行動予測モデルを組み合わせることにより、リアルな行動ターゲティング・エンジンとしての製品化を進めています。

解析ツールの活用イメージ



(この件に関するお問い合わせ先)

株式会社 東急エージェンシー
 コーポレート本部 経営企画室 秘書・広報部 高橋、平松

TEL 03-3475-9382

www.tokyu-agc.co.jp

当社は、これまで様々なビッグデータへの取り組みを検討してきましたが、顧客データを保有するクライアントのデータ活用ニーズは確実に高まっています。個人情報、機密情報流出リスクの観点から自社の顧客データを外部で解析することへの抵抗感を持つ企業が多いと思われるところから、分析手法にもプライバシー配慮の視点を持たせるだけでなく、クライアントが自社で顧客データを活用できる基盤提供に対応することが望まれている点に注目し、新たなサービス提供を目指すものです。

今後も当社は、顧客データベースの解析から、最適な販売促進策の企画・立案やコンテンツの制作・配信及び効果分析と改善策の提案まで、一社で一貫してサポートするCRMのワンストップサービスの構築を推進してまいります。

ビッグデータ解析ツールに関するお問い合わせ
株式会社 東急エージェンシー 戦略事業本部 CRMビジネス局
買場ソリューション部 佐々木
TEL 03-3475-9485 FAX 050-3737-8788
MAIL: crms@tokyu-agc.co.jp

.....(この件に関するお問い合わせ先).....

株式会社 東急エージェンシー
コーポレート本部 経営企画室 秘書・広報部 高橋、平松
TEL 03-3475-9382

www.tokyu-agc.co.jp