

日立とブレインパッド、ビッグデータ利活用事業における協業に合意

株式会社日立製作所(執行役社長:中西 宏明/以下、日立)と、マーケティング領域を中心にデータ分析および関連サービスを提供する株式会社ブレインパッド(代表取締役社長:草野 隆史/以下、ブレインパッド)は、このたび、ビッグデータ利活用事業における戦略的な協業に合意しました。

この合意により、両社は広告・宣伝、販売促進、流通チャネル設計をはじめとするマーケティング領域において、高品質かつ均質化したデータアナリティクスサービスを日立グループの顧客企業向けにスピーディーに提供していきます。

昨今、インターネット技術の発展や多様な情報処理端末の普及により、企業内に蓄積されるデータ量は増加の一途をたどっています。いまや、大量データの中から価値ある情報を発掘しビジネス施策につなげる分析力が、企業の競争力を左右する時代といっても過言ではなく、大量データを分析する専門家(データサイエンティスト)の必要性和、ビッグデータの利活用ニーズは急激に増大しています。

こうしたニーズの増大に幅広くかつスピーディーに対応するため、日立とブレインパッドはこのたびの合意に至りました。

今後、両社はマーケティング領域において、ブレインパッドが有するデータ分析力およびBI(Business Intelligence)、BA(Business Analytics)といった各種ソフトウェア製品、SaaS(Software as a Service)群などによるデータ活用支援ソリューションを用いて、日立グループの顧客企業にデータアナリティクスサービスを共同で提供します。

さらに、顧客企業へのマーケティング・オートメーション・システム(*)の構築から運用支援までを総合的に提供していくことをめざします。

今後両社が共同で提供するソリューションを導入することで、顧客企業は、従来、分析の専門人財やシステム基盤がないために、分析結果にもとづくマーケティング施策に充分に取り組めなかったケースでも、マーケティング活動におけるデータの整備から分析、施策の立案、実行および効果検証などのPDCA(Plan-Do-Check-Act)活動の各プロセスを高度化し、消費者の趣味・嗜好にあった利便性の高いサービスを提供できるようになります。これにより、いっそうの収益向上をめざすことが可能となります。

*マーケティング・オートメーション・システム:

マーケティング業務を支援するシステムの総称。データベースを活用し既存顧客や潜在顧客とのコミュニケーション活動を行う際の分析、ターゲティング、セグメンテーション、キャンペーンの実施、効果測定などのプロセス管理を行う。

なお、今回の協業により、両社は 2017 年 3 月末までに、国内で約 20 億円の売上をめざします。

今後は、日立グループが持つ、センサーを含む IT プラットフォームの製品群や大規模システムの構築・運用能力と、ブレインパッドが持つデータ分析の知見・ノウハウ・人財を生かし、マーケティング領域や日立が注力している社会インフラ分野における新製品・新サービスの共同開発も検討していきます。

■日立のビッグデータ利活用に関する Web サイト

<http://www.hitachi.co.jp/bigdata/>

■ブレインパッドの Web サイト

<http://www.brainpad.co.jp/>

■本件についてのお問い合わせ先

株式会社日立製作所 情報・通信システム社 サービスプロデュース統括本部
ビッグデータソリューション本部 [担当:浜本、上杉]

〒140-8572 東京都品川区南大井六丁目 27 番 18 号 日立大森第二別館

E-mail: hitachi-bp-info@itg.hitachi.co.jp

株式会社ブレインパッド セールス&マーケティング部 [担当:古賀]

〒108-0071 東京都港区白金台三丁目 2 番 10 号 白金台ビル

TEL:03-6721-7002(ダイヤルイン) E-mail: info@brainpad.co.jp

以上

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL 等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
