

# AIを活用した データ分析支援サービス

 **Quick Thinker**

【クイック・シンカー】

---

20 May 2024



**ATIRO株式会社**

**SHINYA ORITA 織田慎弥**

# ABOUT US

---

社名	ATIRO株式会社
本社	〒104-0053 東京都中央区晴海三丁目10番1号 Daiwa晴海ビル2階
データセンター	〒105-0021 東京都港区東新橋2-7-3昭和アステック1号館
アクセス	都営大江戸線 / 勝どき駅 徒歩約12分
事業内容	データマーケティング事業
役員構成	代表取締役 織田 慎弥
設立	2024年3月8日
資本金	300万円
決算期	2月
スタッフ数	7名 (2024年2月現在)
顧問税理士	税理士法人アカテラス税理士事務所
主要取引銀行	GMOあおぞらネット銀行株式会社
主要取引先	デジマール株式会社
パートナー	Twilio、IIJ

## BUSINESS CONTENT

### ◆AIコミュニケーション事業

AIコミュニケーション事業は、人工知能（AI）技術を活用して、企業と消費者や利用者間のコミュニケーションを強化し、最適化する事業です。AIがテキストや音声を認識、理解し、それに基づいて適切なレスポンスを生成することで、人間との自然な会話を実現します。

### ◆AIデータマーケティング事業

データマーケティング事業は、企業にとって重要な競争力となるデータを最大限に活用し、消費者との関係を深化させるだけでなく、市場変化への柔軟な対応や新たな成長機会の創出を可能にします。

### ◆AIコンサルティング事業

人工知能（AI）技術を実業務に組み込むことで、企業や組織が直面する課題を解決し、ビジネスプロセスを最適化するための支援を提供します。

# SERVICE US

---

# 誰でも簡単にデータ分析が可能な AIデータ分析支援サービス

# Quick Thinker

【クイック・シンカー】



## 1. QuickThinkerで 簡単にデータ分析ができる

チャット形式でやり取りするだけでデータ分析ができます。高レスポンスなAIエンジンによる分析は、時間に追われている現場のスタッフの営業支援につながります。

## 2. どんな分析もOK

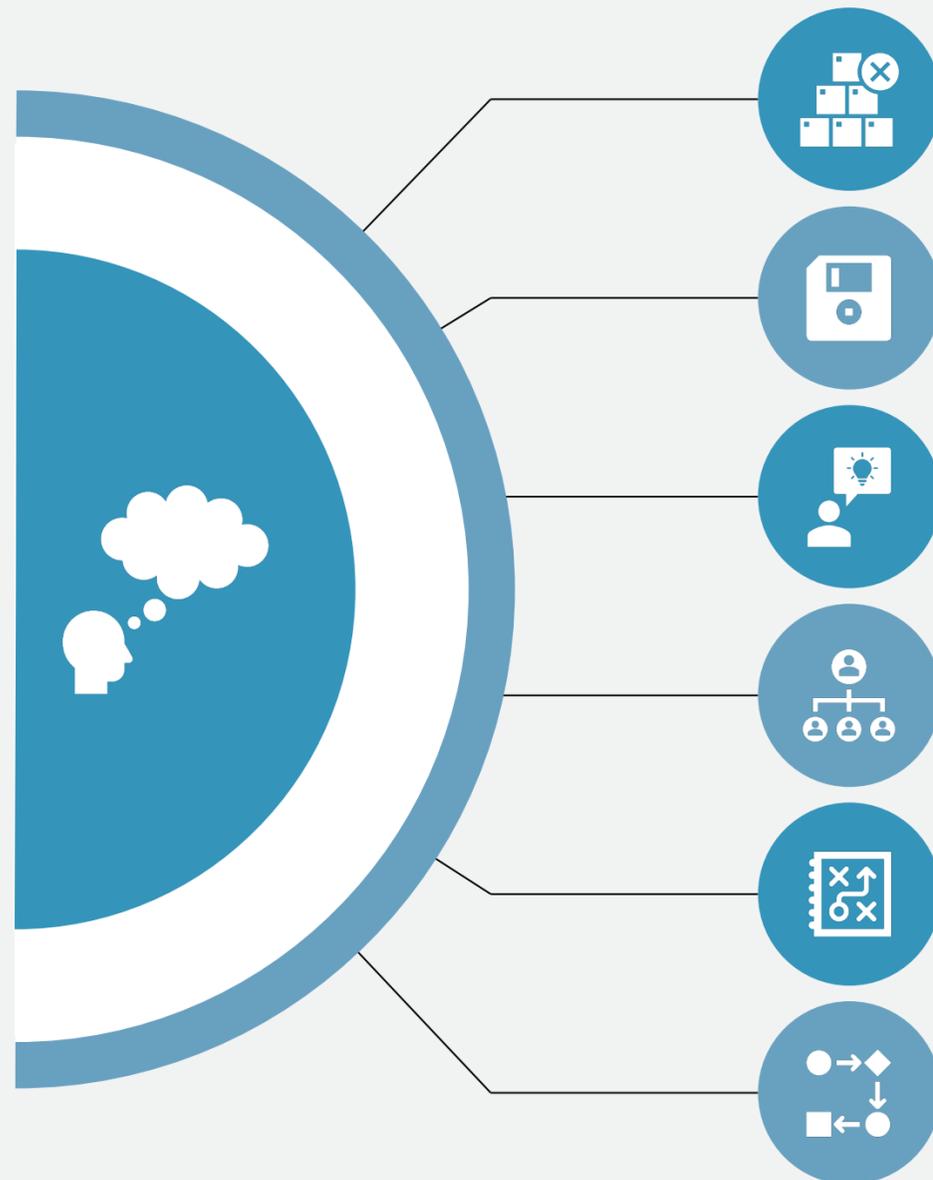
会員分析、売り上げ分析、商品分析など様々な分析に対応。どんな分析をすれば良いかわからない場合は、AIエンジンから適切な提案をいたします。

## 3. パワーポイント形式のアウトプット

チャットでやり取りしたデータ分析結果を報告書にまとめるための出力機能が搭載されており、形式は、パワーポイントに対応しており、データ分析結果だけではなく、「要約」「考察」「提案」の内容で高品質なアウトプットを提供します。



### 企業のデータ活用が進まない原因



#### データ管理の問題

- 有効なデータ分析を行うためには、正確で整理され、アクセス可能なデータが必要
- 多くの企業では、データが分散して保管されていたり、データの品質が低いために、有意義な分析が困難になります

#### 技術的な制約

- 効果的なデータ分析には、適切なツールと技術が必要
- これらのツールを効果的に運用するためのリソースや技術的な専門知識が不足している場合がある

#### 専門知識の不足

- データサイエンスや分析に関する専門的な知識を持つスタッフが不足していることも、企業がデータ分析で成果を出せない一因
- 適切なトレーニングや専門家の採用が不足している場合、分析の質と有効性が低下

#### 組織文化の障壁

- データ駆動型の意思決定を促進する文化がない企業では、データ分析の取り組みが妨げられる
- データを基にした意思決定が尊重されない文化では、分析結果の利用が限定的になる

#### 戦略的な方向性の不明瞭

- データ分析の目的や戦略が明確でない場合、効果的な分析は難しくなる
- 目標が不明瞭だと、分析の焦点がぼやけ、重要なインサイトの特定が困難になる

#### 変化への抵抗

- 新しい技術や方法論を導入する際には、従業員からの抵抗に直面することがある
- 変化への抵抗は、データ分析の取り組みの進行を妨げる大きな障壁となり得る

# QuickThinkerは効率的なデータ分析を実現します。

QuickThinker enables anyone to perform efficient data analysis.

7

様々な目的に見合った



様々なデータ分析を実現



会員（顧客）分析



売上分析



社員分析



経営分析

ビジネスの意思決定をサポートし、どなたでも、効率的なデータ分析を実現します。



### 1 簡単な操作で自社のデータウェアハウスと連携することができる

クライアント企業様のGCPと直接連携することが可能

### 2 要約スライド生成機能による「分析」「考察」「アクション」レポート出力

データ分析官と同等以上の分析力と考察力、そして次へのアクションプランを導きます  
さらに、それがパワーポイントで出力されます

### 3 日本語完全対応したグラフ機能

日本語のフォントファイルが予め搭載されており、日本語によるグラフを生成します

### 4 自社特化したカスタマイズが可能

自社特化のカスタマイズ機能を追加していくことができます

\*Chat GPTとは全く異なるサービスとなります



### 経営状況の把握

- 売上高
- 営業利益率
- 純利益
- 現金流量
- 総資産回転率



### 営業活動実績

- 顧客理解
- 市場トレンドの把握
- リード生成と資格評価
- 販売戦略の策定
- パフォーマンス評価
- 競合分析



### カスタマー対応

- 顧客利用データ分析
- 顧客満足度分析
- ライフサイクル管理
- チャーン率分析



### 生産性向上

- 製品開発分析
- 機能利用率分析
- パフォーマンス分析
- 顧客体験分析
- 運用効率性分析
- リスク管理と予測分析



### 接客品質

- 顧客満足度分析
- 顧客行動分析
- サービス効率の分析



### 財務状況

- 財務データ分析
- コスト分析
- 運営効率の分析
- リスク管理
- 業務プロセスの分析



### 当社のツールでデータを取り込み、効率的な分析プロセスを実現できます



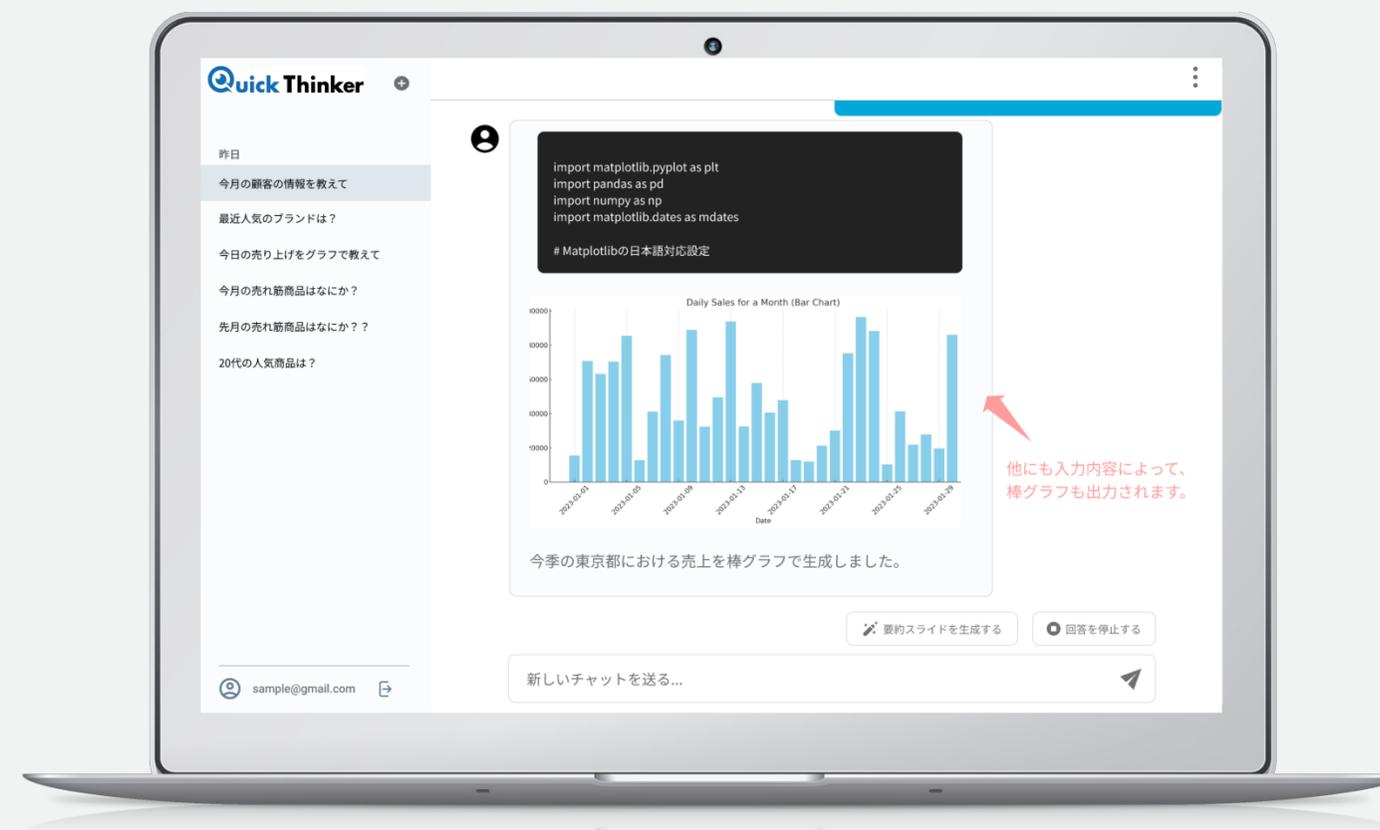
## データの取り込み

ツールを使用して、異なるデータソースからデータを取り込みます



## 分析プロセス

取り込んだデータを自動的に分析し、リアルタイムで結果を提供します。  
データの可視化やインタラクティブな分析も可能です



### ツールで簡単にパワーポイント形式で分析結果を出力できます

#### パワーポイント出力が簡単

ワンクリックで分析結果をパワーポイント形式に出力できます

#### 高品質なプレゼンテーション資料

出力されるパワーポイントスライドは「要約」「考察」「提案」を提供するため、完全な報告書として活用できます

#### 出力例

##### 現四半期における売上四倍増達成とその背景について

###### 要約:

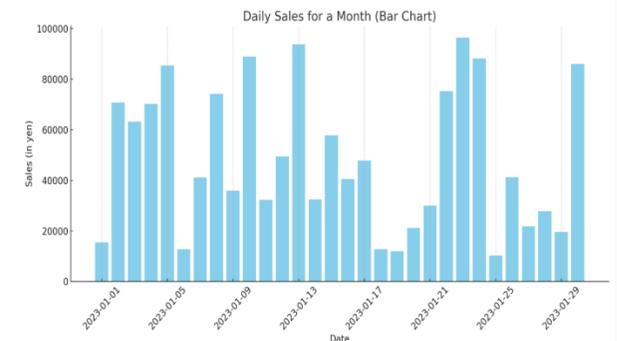
現四半期の売上は、右肩上がりの顕著な成長曲線を描いており、始まりの四半期と比較して四倍の増加を達成し、最終的には堅実な4億円の売上を記録しています。

###### 考察:

この四半期の売上高は、右肩上がりの顕著な成長曲線を示しています。始まりの四半期に比べて4倍の増加を記録し、堅実な4億円の売上を達成しました。この一貫した増加パターンは、企業の収益性の向上と市場でのポジションの強化を反映しています。

###### 提案:

この四半期の売上高は4倍増の4億円に到達し、持続的な成長を示しています。この成果を踏まえ、今後の戦略策定と市場分析において、成功要因の詳細な解析と、さらなる成長機会の探求を提案します。



 異なる業種・業界での成功事例を通じて、当社のソリューションの優位性と効果を伝える

### 成功事例 1



#### 製造業

製造業の企業Aは当社のソリューションを導入し、生産性を **140%向上**

不良率の改善

製造プロセスの最適化

商品の需要予測

故障の予測

### 成功事例 2



#### 小売業

小売業の企業Bは当社のソリューションを活用し、売上高を年間 **30%増加**

商品需要予測

会員別傾向分析

キャンペーン分析

購買プロセスの最適化



意思決定のスピードを速めて、ビジネス成果を向上させましょう



意思決定の迅速化



データ分析により、その結果を元に迅速に意思決定やアクションプランを得ることができます



ビジネス成果の向上



迅速なデータ分析による意思決定によって、戦略の立案、売上の増加、コスト削減などのビジネス成果を実現します

### 当社のトレーニングプログラムで、導入後のサポートを充実

#### テクニカルプロフェッショナルサポート

20万円/10時間分



- 当社では、導入後の効果を最大化するために、データ分析専門官による、定期的なトレーニングプログラムを提供します
- データ分析が不得意なお客様に対して、効果的なデータ分析スキルを磨くことができます

#### テクニカルサポート

無償



- お電話およびEメールによる専用のお問い合わせ窓口を開設しております
- データを活用し、ビジネス上での意思決定を迅速かつ的確に行うスキルを身につけるために、ご利用くださいませ

**Quick Thinker** +

昨日

- 今月の顧客の情報を教えて
- 最近人気のブランドは？
- 今日の売上げをグラフで教えて
- 今月の売れ筋商品はなにか？
- 先月の売れ筋商品はなにか？？
- 20代の人気商品は？

sample@gmail.com

import matplotlib.pyplot as plt  
import pandas as pd  
import numpy as np  
import matplotlib.dates as mdates

# Matplotlibの日本語対応設定

Daily Sales for a Month (Bar Chart)

今季の東京都における売上を棒グラフで生成しました。

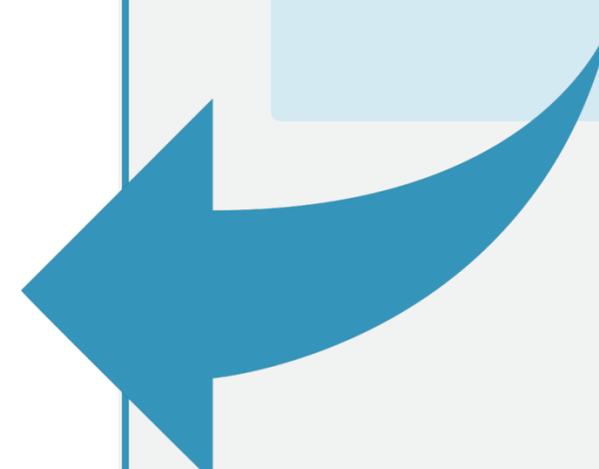
要約スライドを生成する

回答を停止する

新しいチャットを送る...

入力内容によって

棒グラフも出力されます



**Quick Thinker** +

昨日

- 今月の顧客の情報を教えて
- 最近人気のブランドは？
- 今日の売り上げをグラフで教えて
- 今月の売れ筋商品はなにか？
- 先月の売れ筋商品はなにか？？
- 20代の人気商品は？

```
import matplotlib.pyplot as plt
import pandas as pd
import numpy as np
import matplotlib.dates as mdates

# Matplotlibの日本語対応設定
```

Category	Percentage
A	15.0%
B	30.0%
C	40.0%
D	10.0%

今季の東京都における売上を円グラフで生成しました。

要約スライドを生成する | 回答を停止する

新しいチャットを送る...

入力内容によって

円グラフも出力されます

### 現四半期における売上四倍増達成とその背景について

#### 要約:

この四半期における我々の企業の業績は、非常に注目に値する進展を遂げました。具体的には、この期間の売上高が、始まりの四半期に比べて顕著に4倍に増加し、その結果として堅実な4億円という売上を達成したのです。この売上高の飛躍的な増加は、過去数四半期にわたる持続的な成長のトレンドを強調しています。この一貫した成長は、単に数字の上での成功にとどまらず、私たちの企業が市場内でのポジションをどれだけ強固にしているか、また収益性を如何に効果的に向上させているかを示しています。



要約スライドを生成する をクリックする

スライドが作成されます

#### 考察:

この四半期、私たちの企業は前例のない成功を収め、売上高を前年同期比で4倍に増加させることができました。この結果は、私たちの総売上を4億円まで押し上げるという驚異的な成果につながりました。この持続可能な成長の背景には、戦略的な市場分析、革新的な製品開発、顧客満足度を最優先に考えたサービスの提供など、多方面にわたる要因があります。これらの成功要因は私たちの事業運営の核となっており、市場での競争優位性を確保するための基盤を形成しています。

#### 提案:

この四半期、私たちの企業は前例のない成功を収め、売上高を前年同期比で4倍に増加させることができました。この結果は、私たちの総売上を4億円まで押し上げるという驚異的な成果につながりました。この持続可能な成長の背景には、戦略的な市場分析、革新的な製品開発、顧客満足度を最優先に考えたサービスの提供など、多方面にわたる要因があります。これらの成功要因は私たちの事業運営の核となっており、市場での競争優位性を確保するための基盤を形成しています。

「要約」「考察」「提案」  
を提供します

	Basic	Standard	Premium
初期費用		200,000円	
月額	50,000円	100,000円	200,000円
利用人数	5名	10名まで	20名まで
利用可能チャット回数 <small>一人当たり (月単位)</small>	30回	60回まで	100回まで
スレッド数 <small>一人当たり (月単位)</small>	30個	60個まで	100個まで
契約期間	3ヶ月 (3ヶ月単位の自動更新)		

### 初期費用：20万円

初期導入時の初期費用の内訳になります



#### クライアント企業様専用の インフラ構築

1. GCPのインフラ環境の構築
2. アプリケーションのデプロイ
3. サブドメインの設定
4. IPアドレスの制限前の動作確認
5. IPアドレスの制限設定



#### 管理画面初期設定

1. ユーザーの追加  
(ユーザー単位でご利用  
上限回数を設定できます)
2. 権限の付与



#### クライアント企業様のデータ連携

1. データ取得に関する  
バッチ処理
2. データETL処理
3. データ取込処理



弊社は下記のようなセキュリティ対策を実施しております。ご安心してご利用できます



## Google Cloud Platformと同水準のネットワークセキュリティ

1. 暗号化された通信でデータを取得
2. データ処理はGCP内の閉じたネットワーク内で実行されます



## 専用クラスタによるパフォーマンス保証

1. テナント間のリソース共有はありません  
企業様単位で専用環境を構築しております



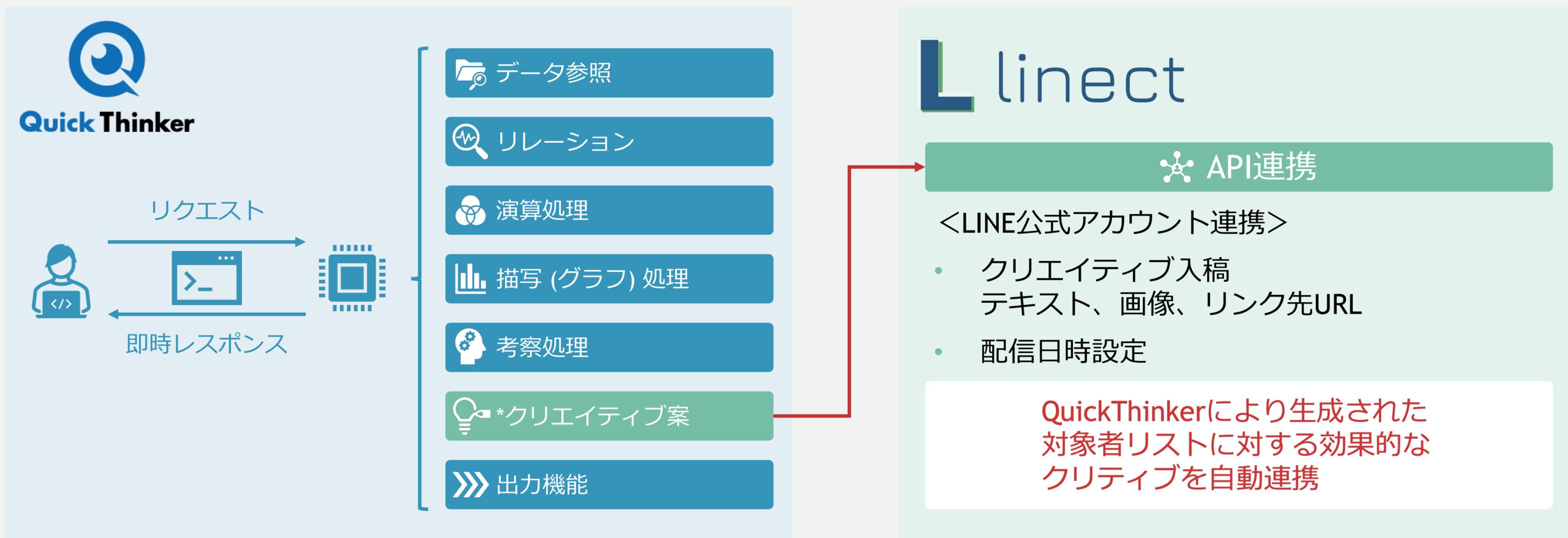
パフォーマンスに影響受けず、ご利用いただけます



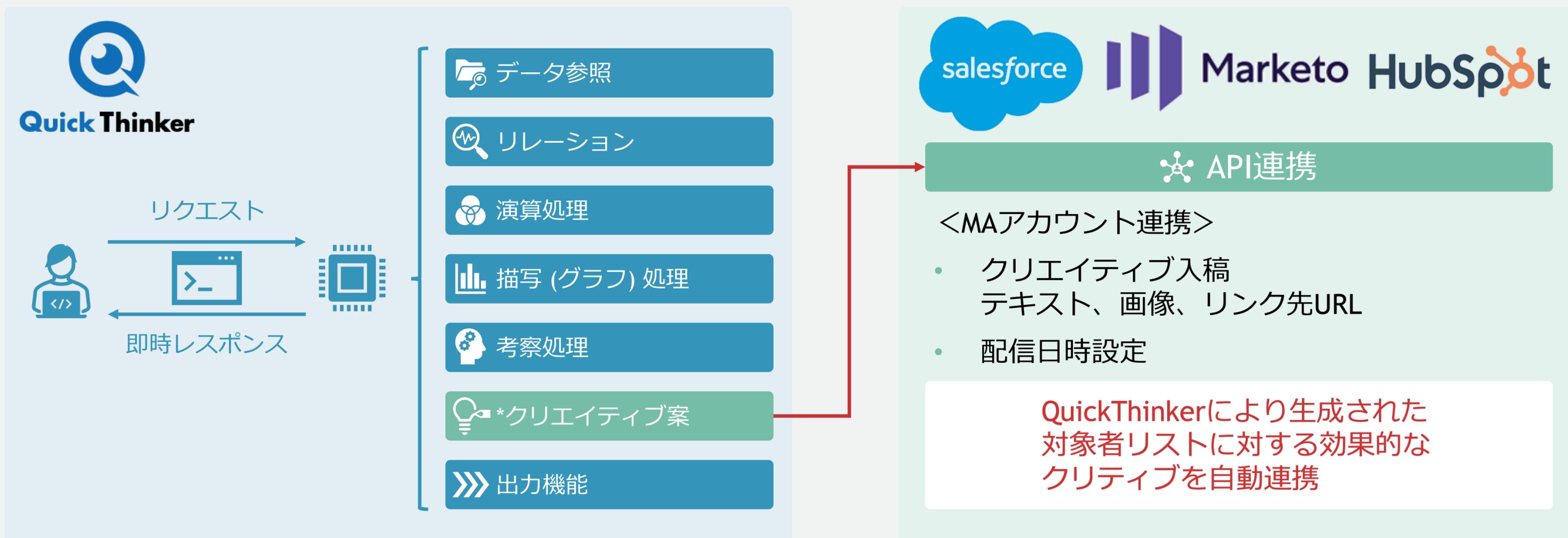
## 不正アクセス対応

1. パスワードによるユーザー認証を行なっています  
さらに、メールアドレスによる2段階認証対応
2. IPアドレス制限により、指定されたネットワーク以外からアクセスを制御しています

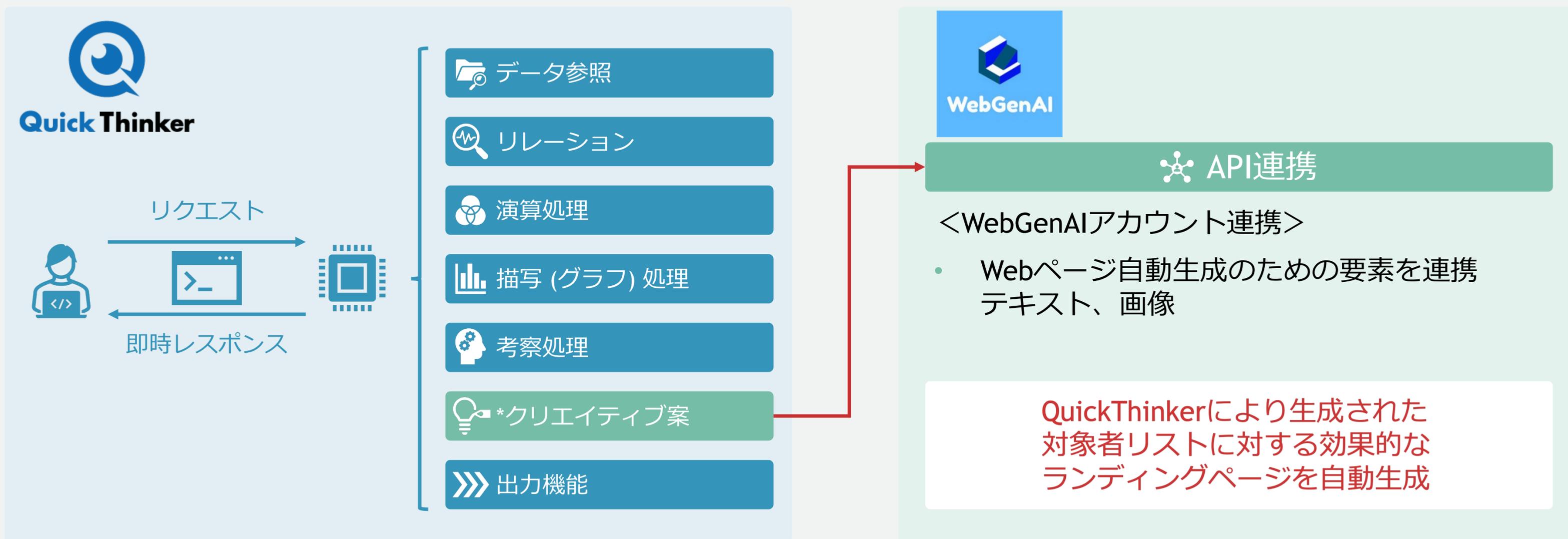
弊社提供のQuickThinkerで分析したデータを様々な外部ツールとAPI連携し、データ活用の幅を広げます  
**第一弾は弊社サービスのLINE支援ツール「linect」の連携を予定しております**



弊社提供のQuickThinkerで分析したデータを様々な外部ツールとAPI連携し、データ活用の幅を広げます  
**第二弾はマーケティングオートメーションツールの連携を予定しております。**



弊社提供のQuickThinkerで分析したデータを様々な外部ツールとAPI連携し、データ活用の幅を広げます  
第三弾は弊社提供のWebページ自動生成サービス「WebGenAI」の連携を予定しております。



 **Quick Thinker**



ATIRO株式会社

代表取締役

**織田 慎弥**

O r i t a S h i n y a

【本社】  
東京都中央区晴海三丁目10番1号 Daiwa晴海ビル2階  
TEL: 03-6403-9154

【データセンター】  
東京都港区東新橋2-7-3昭和アステック1号館

Email: [shinya.orita@atiro.jp](mailto:shinya.orita@atiro.jp)

**THANK YOU!**

**ANY QUESTIONS?**