



日本情報通信株式会社(NI+C) XIMIX 事例集

日本情報通信株式会社
XIMIX

本書に含まれる情報は、貴社内部のご検討、評価の目的のために提供されるものです。
貴社内でのご使用、複製、開示はこの目的のために必要な範囲のみでお願いします。
(貴社外への提供や開示の際は弊社担当までご相談ください。)
なお、貴社にて既に取得されている情報については、これらの制限は及びません。

本ページで使用および表示されている会社名・サービス名は、
日本情報通信株式会社ならびに各社・各団体の商標または登録商標です

事例集 ～ 製造業 ～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なのかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をネットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①計装事業S社様:走行データ分析プラットフォーム

ドライブレコーダーから集めた走行データをCloud上のDWHに格納し、Lookerダッシュボードの地図上に走行ルートや速度をヒートマップで表現し走行データを分析する環境をご提供いたしました。

ユースケース

- 事故や違反の傾向分析
- 走行特性の分析
- 交通量に合わせた道路事業の検討

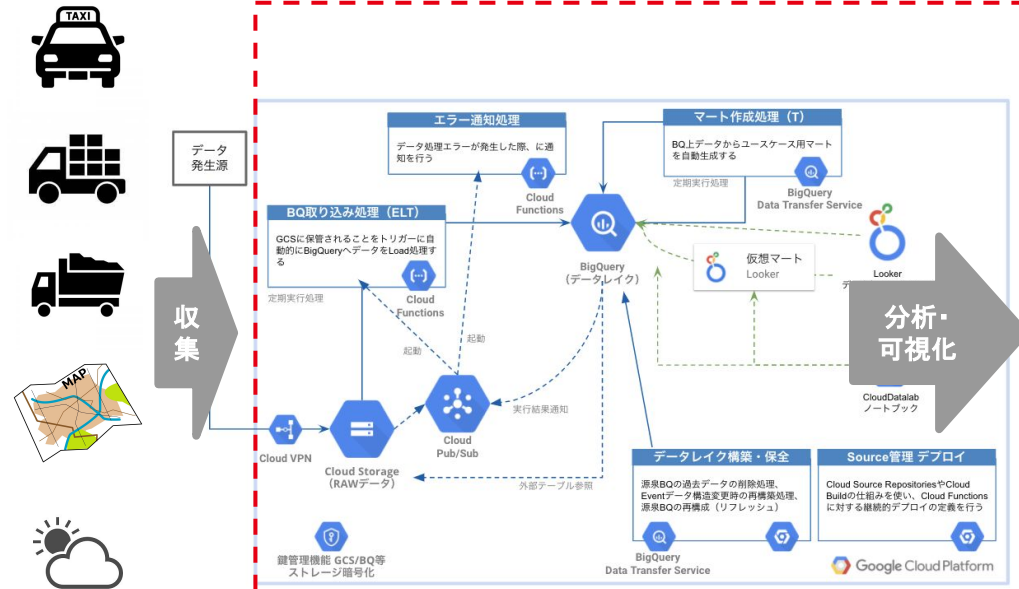
主要利用サービス

- BigQuery: 走行データの蓄積
- App Engine: 分析結果の活用のためのWeb I/F
- AI Notebooks: 蓄積データを中心とした分析
- Looker: 蓄積データを中心とした可視化

採用理由

- BigQueryにより大量データの蓄積やその環境下での高速処理が可能なこと
- BigQueryと親和性の高いLookerやAI Notebooksを使用することによる分析業務のスピードUP
- フルマネージドで提供される環境を利用することによる運用の効率化

現実

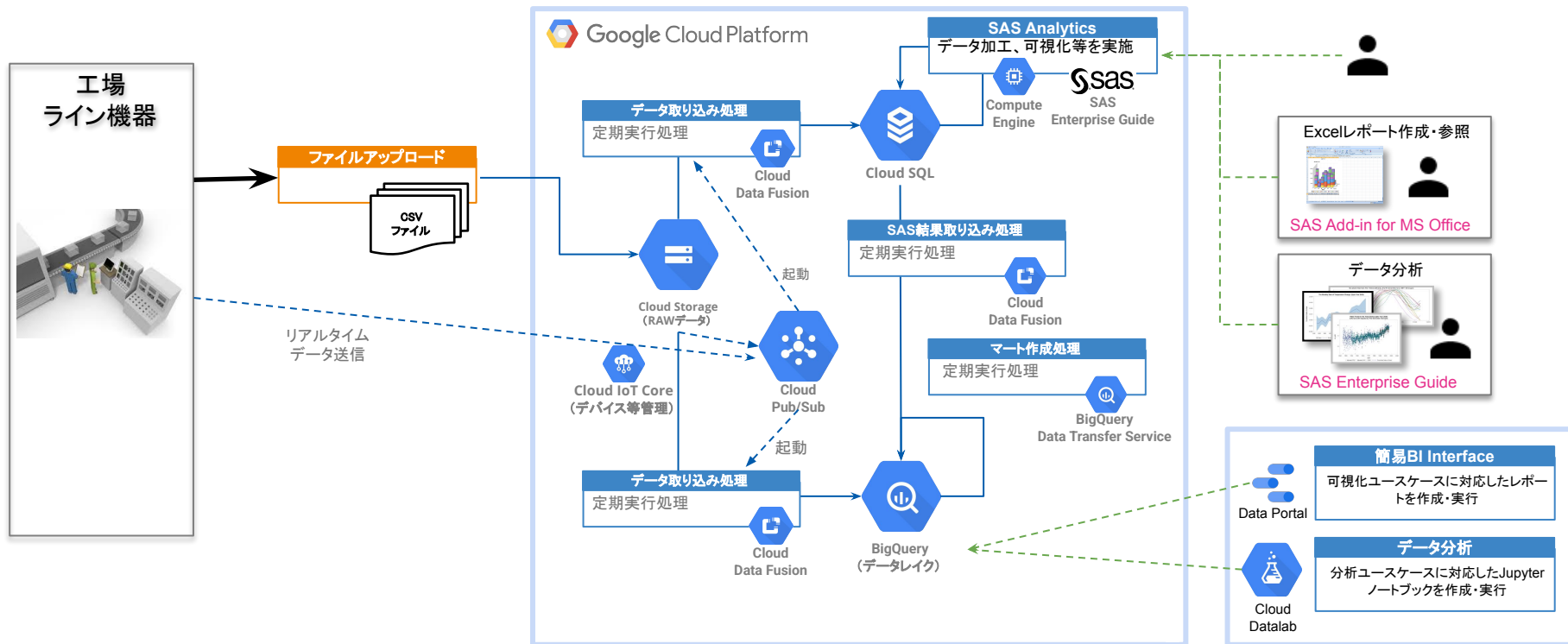


仮想



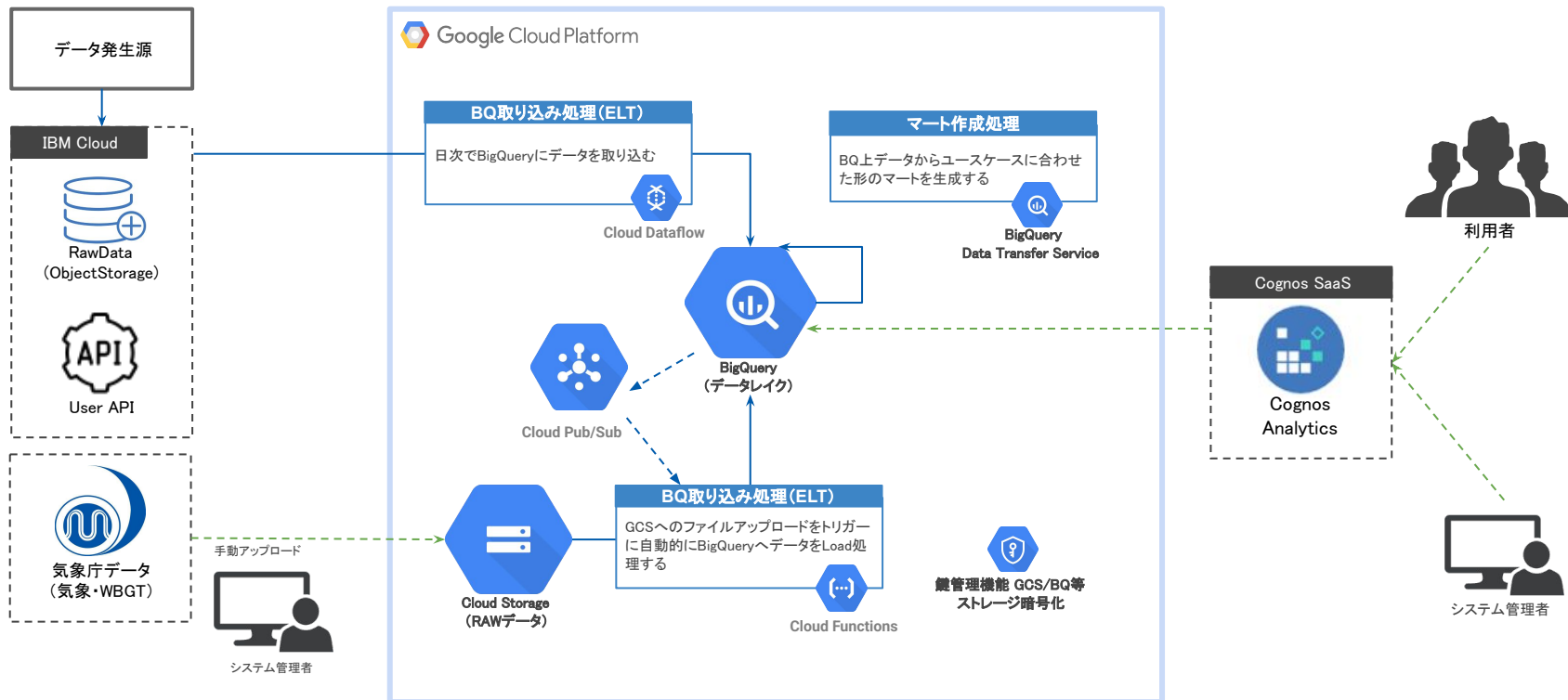
②製造業V社様：製造ラインのリアルタイム品質管理

対象機器増加やデータ増加、より細かく品質管理に向けた分析を行うことを目指し、現行オンプレで動いているライン機器分析環境をGoogle Cloudにリフト。その後、クラウドの特性が活かせるよう環境を最適化(シフト)し、品質管理の最適化を実現。



③製造業W社様:生体データ分析基盤

収集した生体データと気象データを組み合わせ、野外で活動する方やその管理者に熱中症危険情報を発信もしくはレポートし、安全な作業環境、支援体制を実現。



事例集 ～ メディア業 ～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①大手新聞A社様: One to Oneマーケティング分析プラットフォーム構築(1/2)

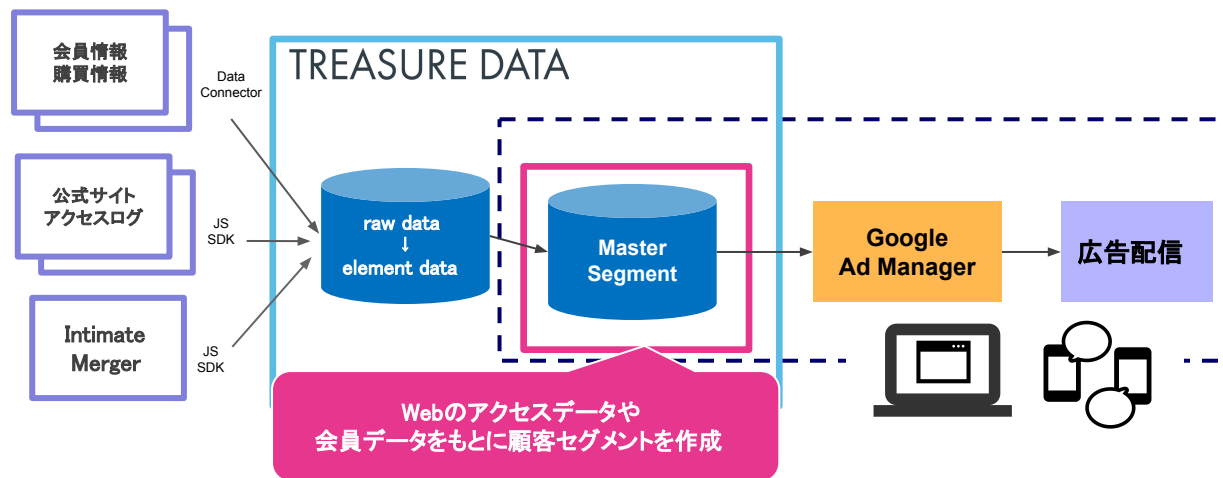
お客様プロフィール

メインのメディアだけに留まらず、文化、スポーツ、レジャーなど様々な分野、約150の多彩な企業・団体が構成されている「総合メディア集団」

課題

- ・購買データと会員データの紐づきが不十分で分析ができない
- ・グループ会社内の会員情報を互いに共有、活用出来ていない
- ・種々のメディア媒体やグループ企業のウェブ、アプリ行動データが統合できていない

システム概要



施策例

◎公式サイトを訪問した非会員のうち、「30代女性かつ旅行好き」の人に女性向け旅行関連の広告配信
(ID非保持の場合でも、推定される属性をもとにターゲティング)

◎観戦チケット購入履歴のある会員のうち、スポーツ関連記事を閲覧した人にスポーツ関連広告を配信
(購買情報とWEB行動を組み合わせた情報を元にターゲティング)

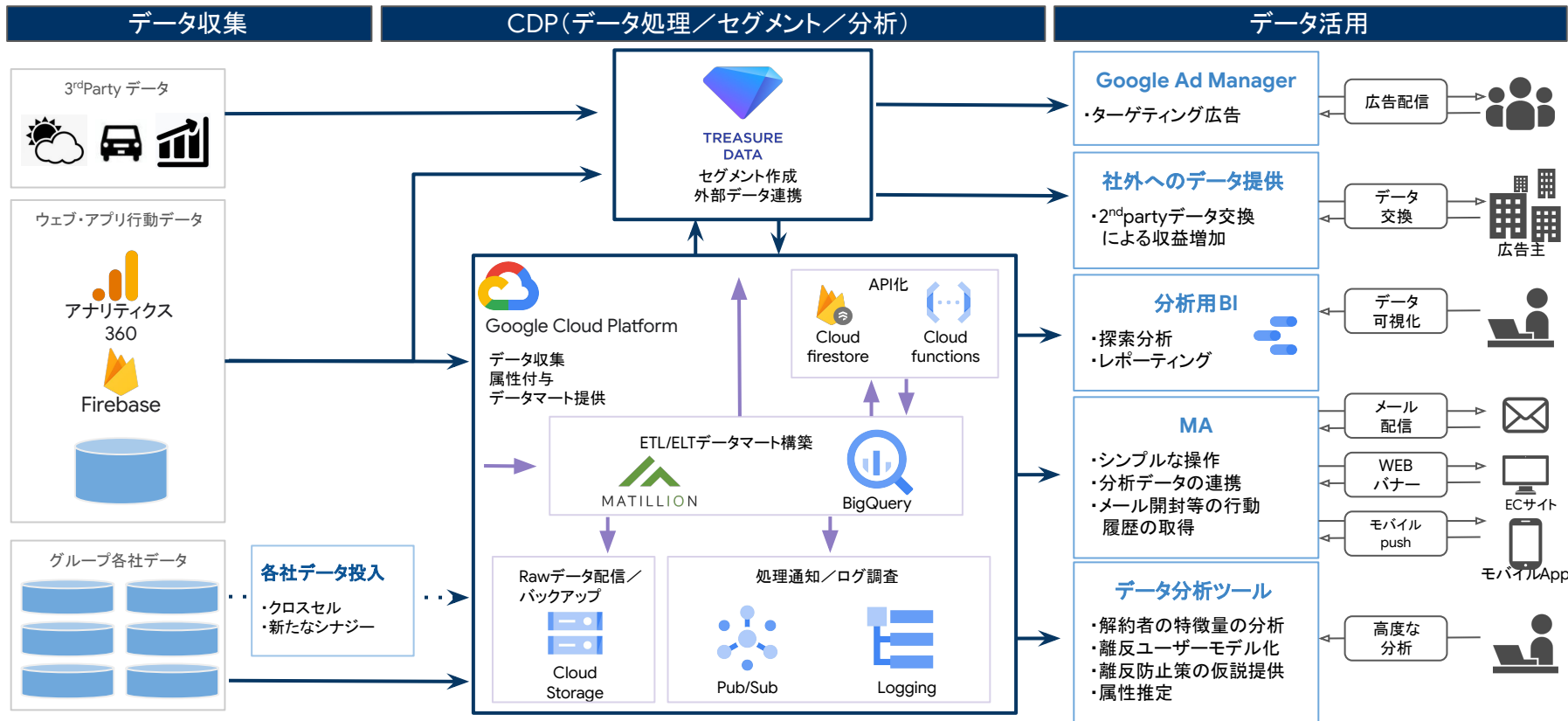


解決

Webのアクセスデータと会員データを紐づけることで、詳細にターゲティングされた広告の配信を実現

①大手新聞A社様: One to Oneマーケティング分析プラットフォーム構築(2/2)

各グループ会社サイトなど、20 サイト以上の Web ログから得られる数百万単位/日の Cookie 会員 ID 情報を基に、**属性情報を集約DMP, BI, MA,**
機械学習ツールと連携し、Web 広告でのターゲティング精度向上や、ビジネス変革 を促すダッシュボードを構築しております。



事例集 ～ 金融業 ～



おもひをITでカタチに

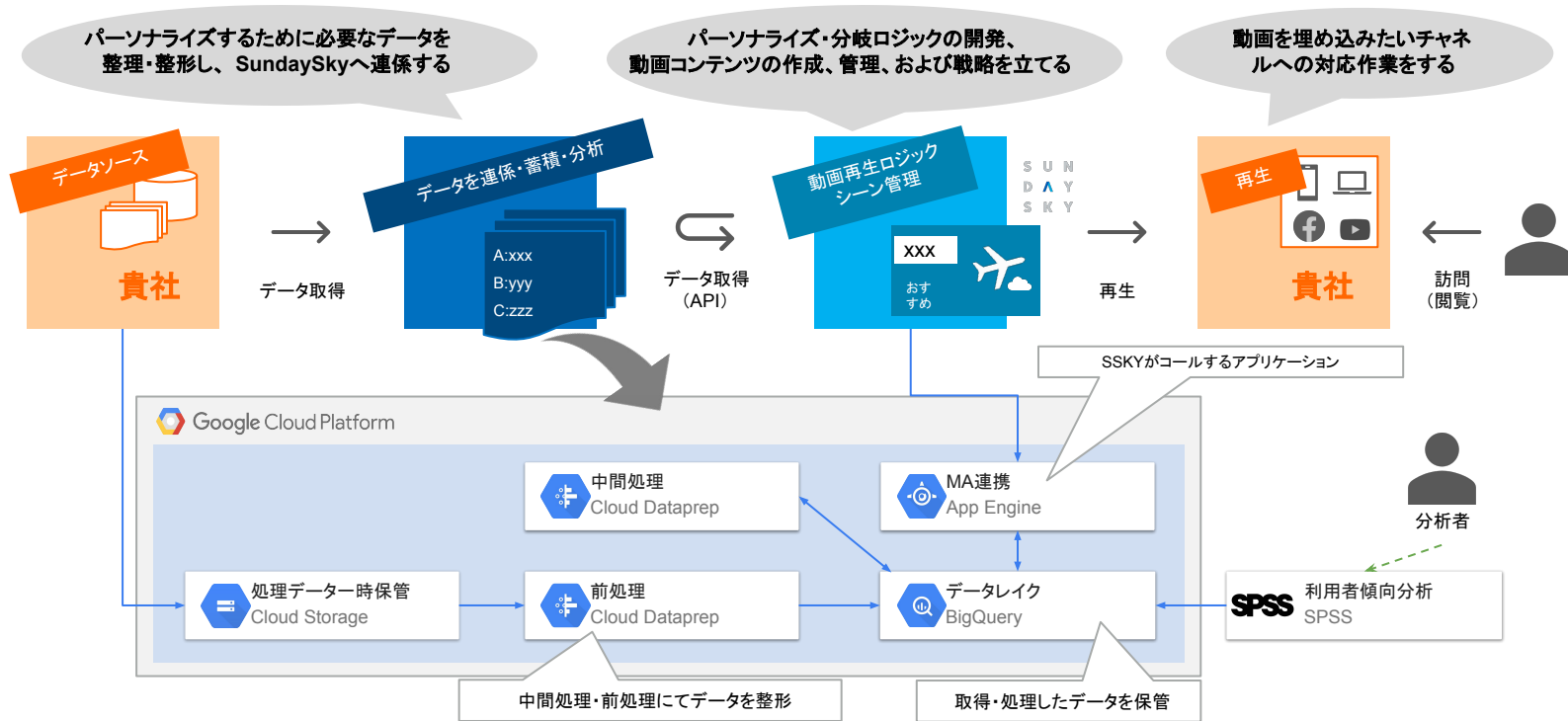
私たちは考えます・・・何が大切なのかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①金融系事業者T社様:動画パーソナライズ施策

Googleクラウド内で、動画の出し分けをするための元データを整備し、サンデースカイからAPIをコールによって属性を取得し、パーソナライズして表示する。



事例集 ～ 不動産業 ～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なのかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①建設関連会社E社様:ビッグデータ活用基盤

業界

建設

概要

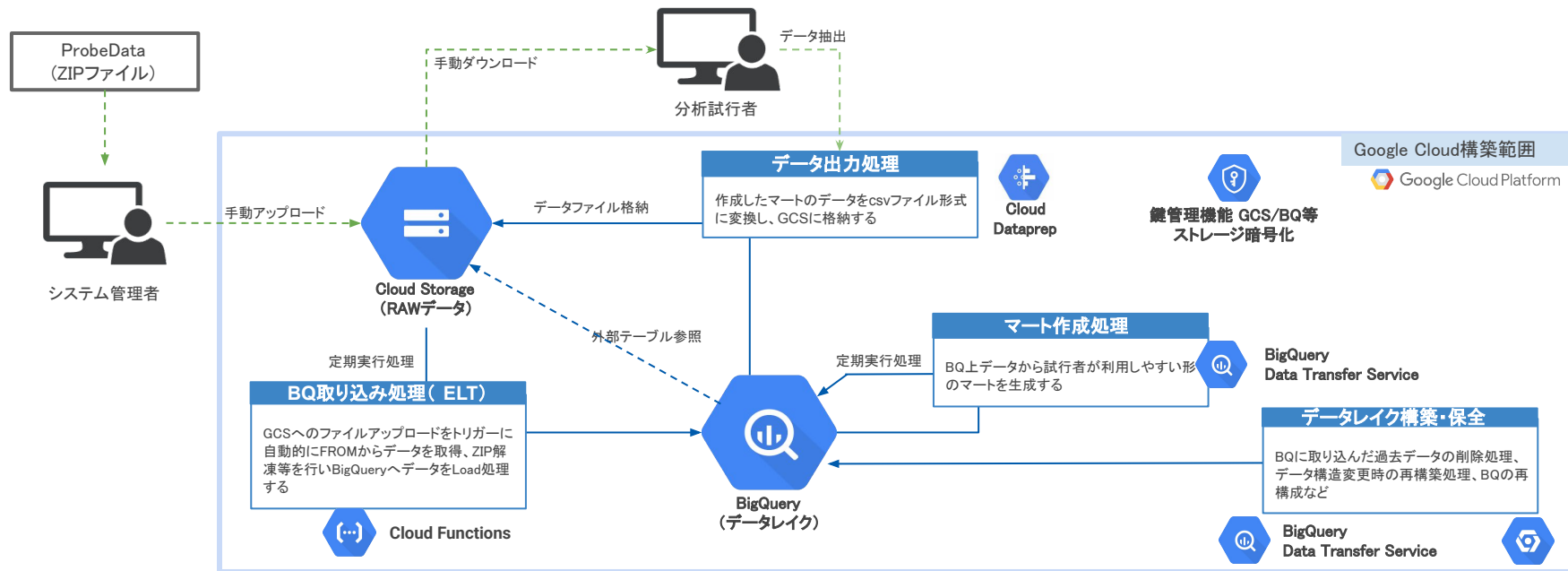
交通系ビッグデータ活用基盤で必要となる機能をGoogle Cloudに構築し、データ処理機能(データ連携・データマート作成・データ出力)およびデータレイク構築・保全機能(過去データ削除・データ構造再構成)を評価・実装致しました。

構築期間

8週間

ポイント

システムのエンドユーザーは専門的な分析担当官であり、データマート作成に専門性を要しました。そのため関係各所との綿密なヒアリングしながらプロジェクトを進め、業界特有の評価軸・計算指数を算出する複雑な計算処理を施し、お客様のご要望に沿ったデータ活用基盤をご提供しました。



事例集 ～ 小売業 ～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

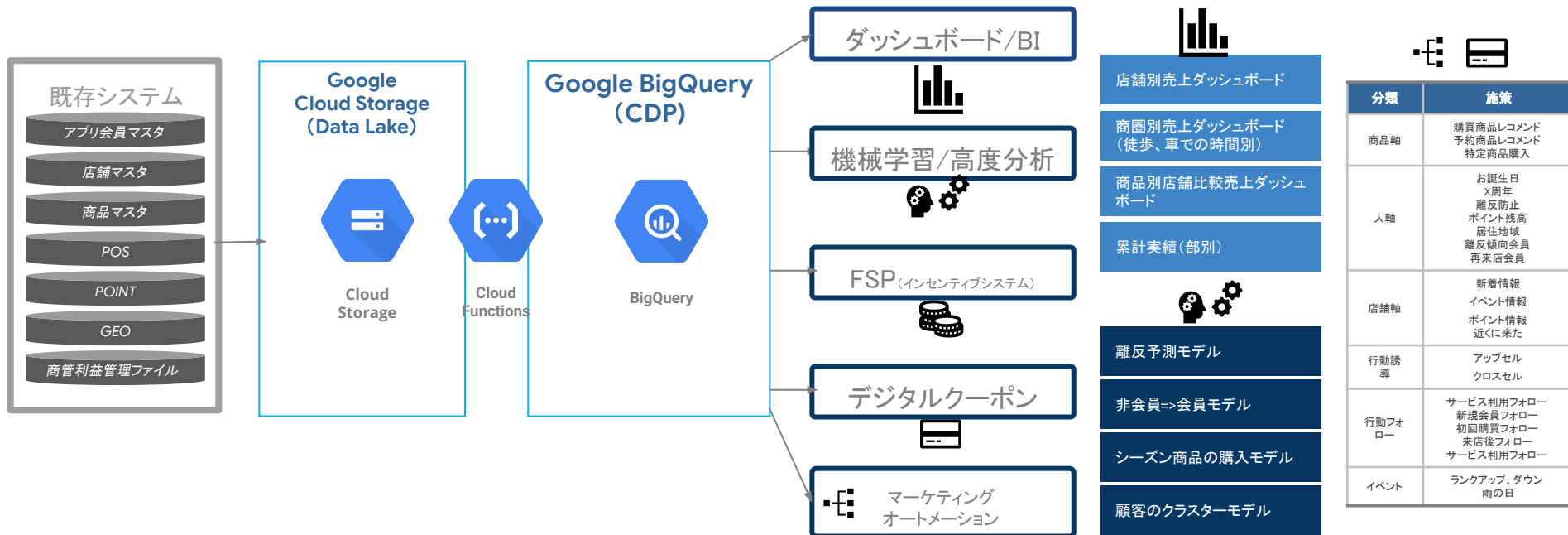
①SC/GMC小売業者D社様:カスタマーデータプラットフォーム

お客様プロフィール

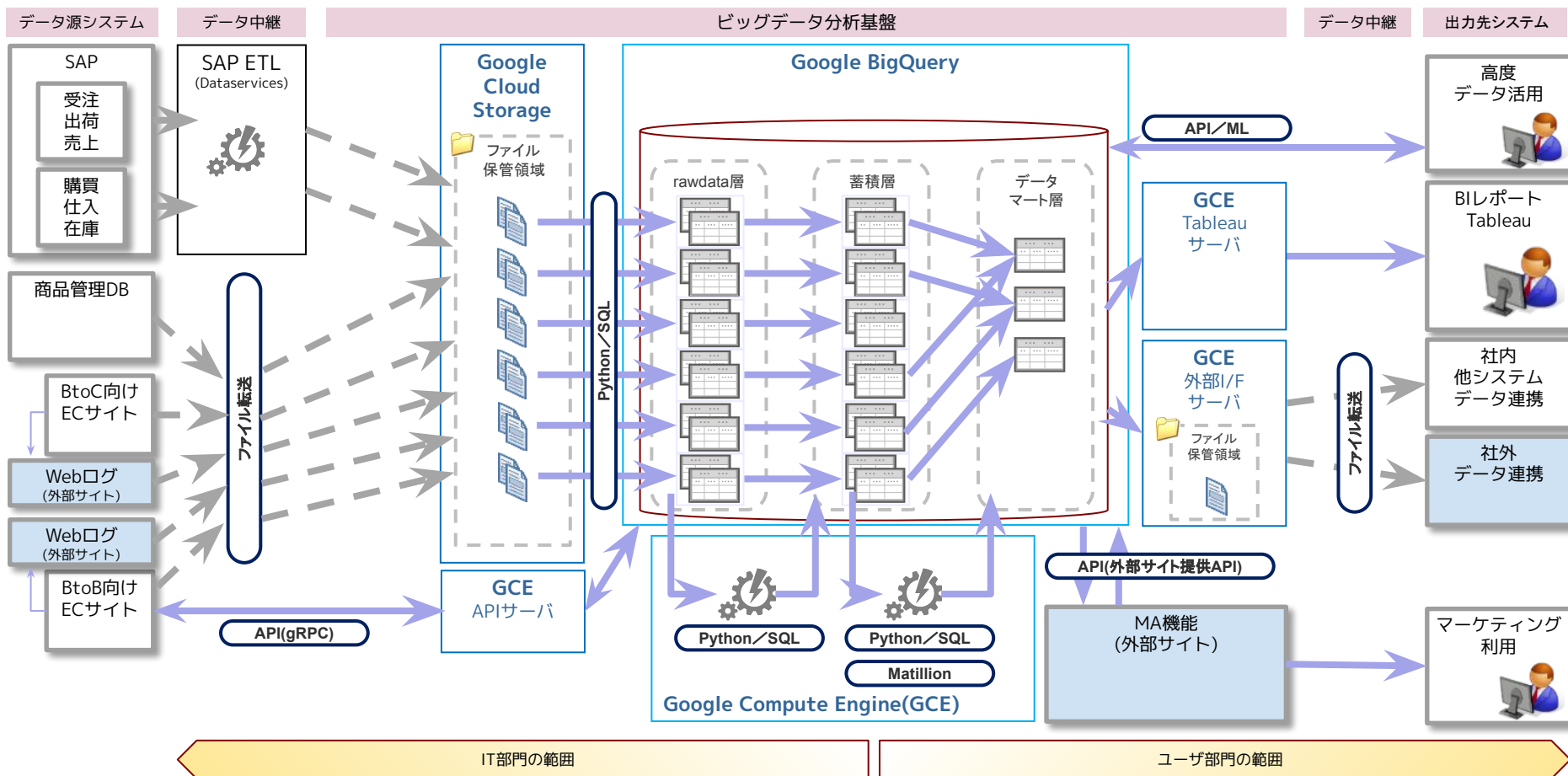
西日本を中心に、スーパーマーケットやショッピングセンターを展開している企業。更に多店舗展開や、競合店からのお客さま獲得の為に様々なデータを活用して業績を伸ばしていきたいと考えている。

課題

既に提供している自社アプリをもっとお客様が使ってもらうようにするためにお客様を理解し、コミュニケーションに活用できるプラットフォームを作りたい。さらに店舗ごとに商品別、商圈別の売り上げ状況をみえるようにしたい。



②ECサイト運営の社様:ビッグデータ分析基盤(SASからクラウドへ)



③製造物流IT小売業P社様: データエコシステムの構築

お客様プロフィール

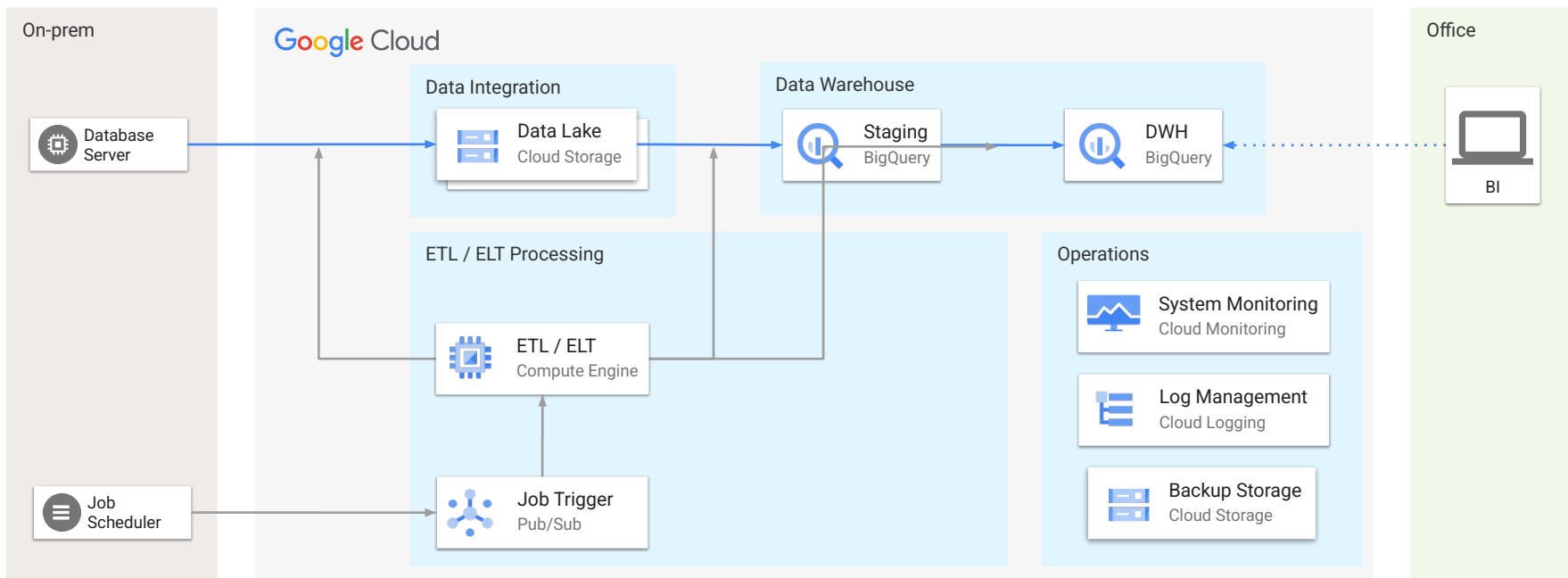
家具・インテリア用品（ホームファニッシング商品）の企画・販売、新築住宅のコーディネート、海外輸入品・海外開発商品の販売事業など、様々な事業を展開。
「グループ収益の拡大」「M&Aによるグローバルマーケット拡大」「顧客インサイトの発掘と施策」というビジネスミッションを持っている

課題

オンプレミスシステム上で稼働していたDWHは、保守切れや性能/容量の制限が課題となっており、これ以上のシステムの拡張が難しい。また、データが各所に散らばっているため、データ分析基盤の統合が不可欠な状況であった。
これら課題を解決し、ビジネス分析を加速させるため、Google Cloudの採用を決断。

効果

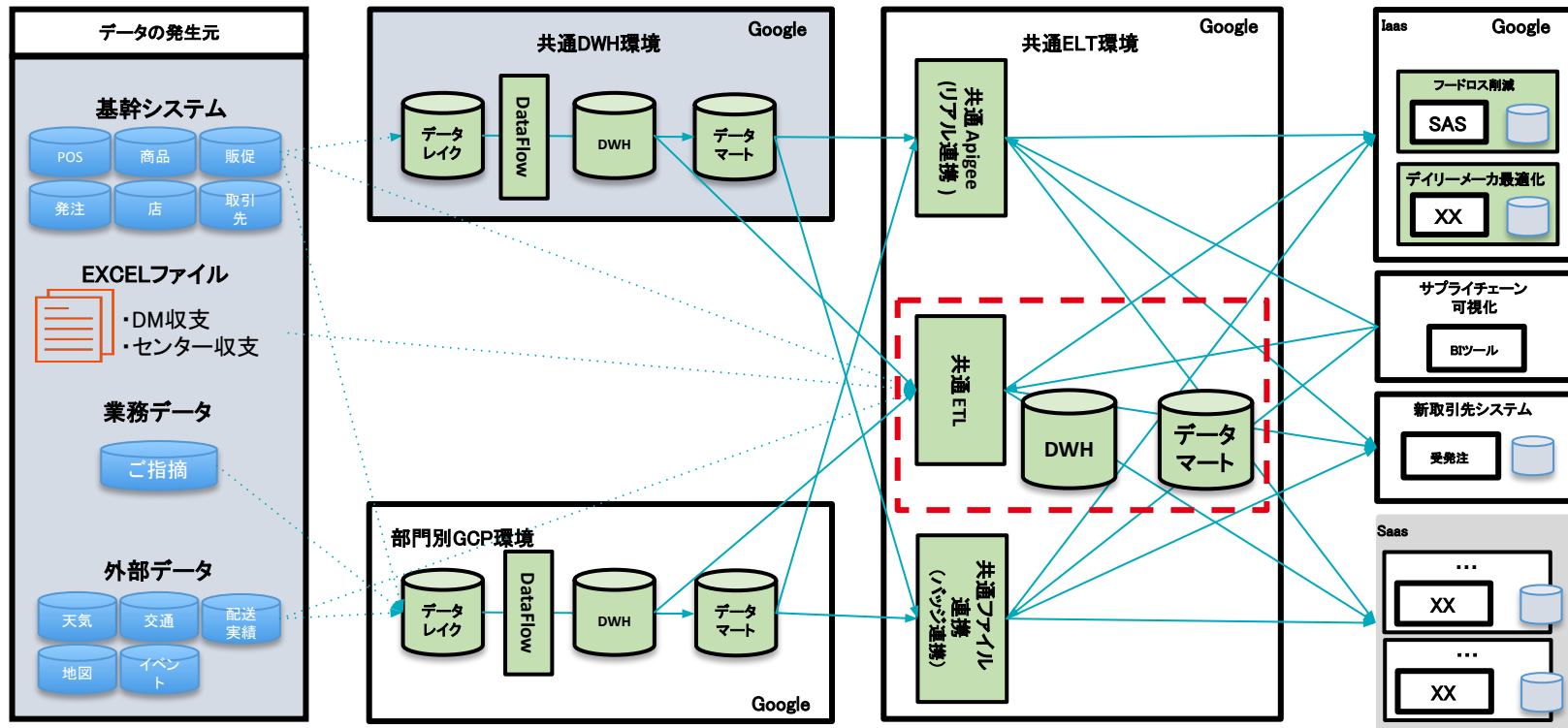
- BigQueryの採用により、マシンスペック・容量制限から解放
- オンプレミス上の基幹DBからBigQueryへデータ連携・統合が可能となり、分析に活かせるように
- データ加工から分析までの時間が、現行DWHに比べて、30%短縮され、よりスピーディな分析が可能に



④CVS R社様: サプライチェーン最適化

基幹システムからのデータ抽出に数か月かかり、個々の担当者がローカルに持つExcelファイルなど、データの活用が進まずかつ属人的な環境になってしまっていた。データを適切な場所に集約し、早く容易に活用できる仕組みを提供。

DWH/BIIによる可視化、SalesForce/Abejaとの連携によるお客様の声の可視化、さらに可視化されたデータをディリーメーカーも活用できる仕組みの構築。



事例集 ～ 官公庁・公共 ～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①自治体 和歌山県高野町様: 交通状況把握/リピーター分析

業界

地方自治体

概要

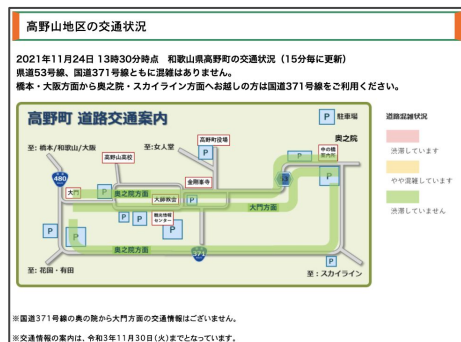
道路上のAI映像分析カメラ情報のGoogle Cloudへの集約、走行データのリアルタイム処理と可視化を実施、渋滞発生状況の把握や来訪元地域、移動経路などを把握するとともに、今後の観光戦略に資するビッグデータ活用に向けた仕組みを提供しました

構築期間

12週間

ポイント

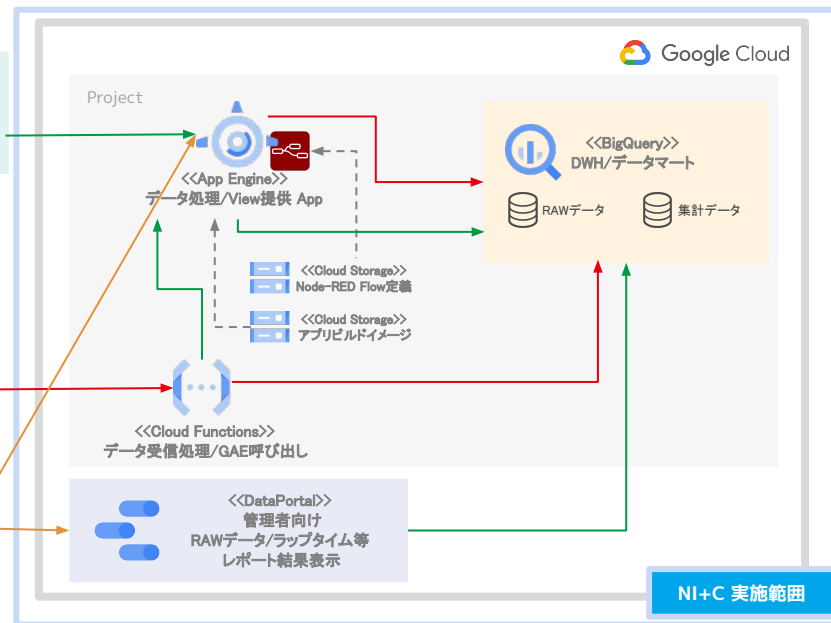
取得データの解釈をお客様へ提案し、より正確に渋滞発生情報が取得できるような仕組みを作りました。また加工したデータは手組のフロント画面で地図表示できるようにしました



和歌山県高野町
西日本電信電話株式会社, 株式会社NTTフィールドテクノ
丸紅ネットワークソリューションズ株式会社, 日本情報通信株式会社
<<NI+C プレスリリース>>
<https://www.niandc.co.jp/news/20211209/>

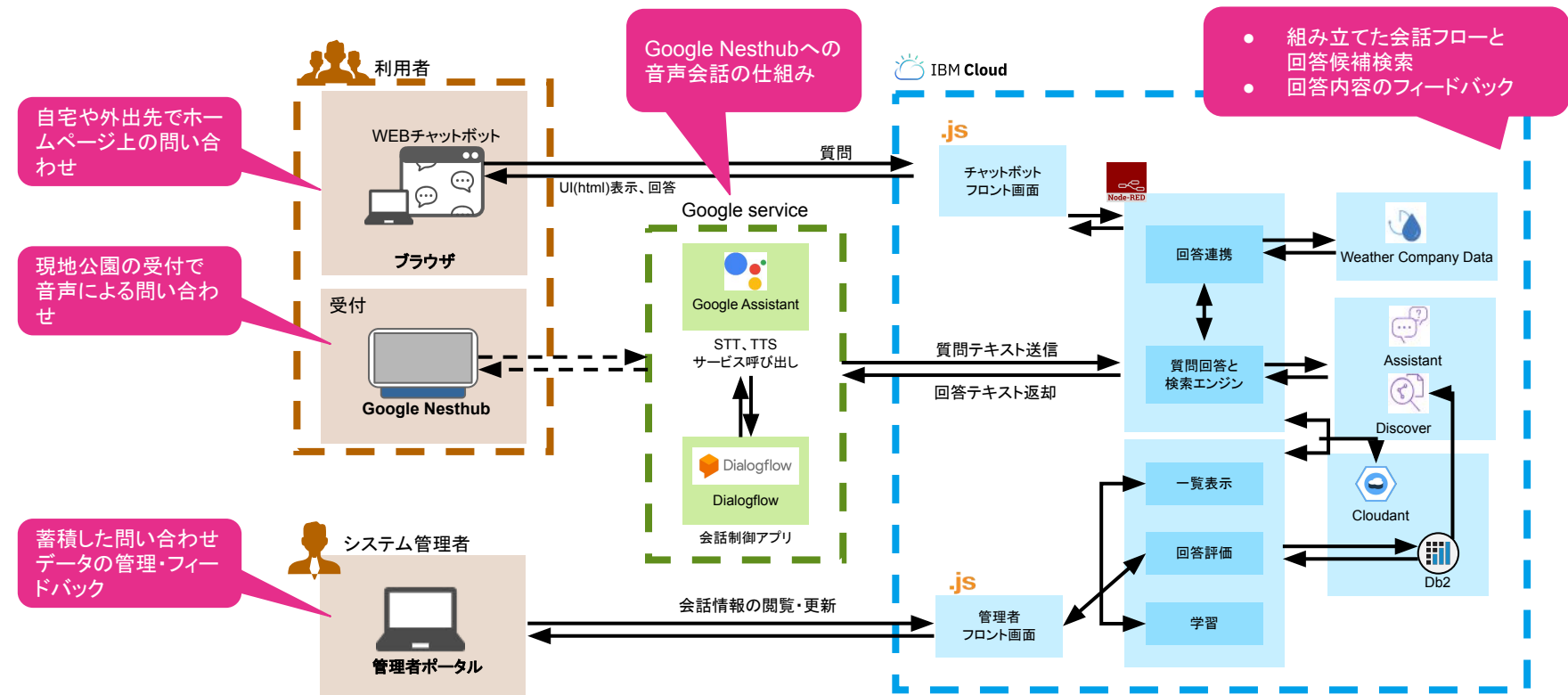


観光客

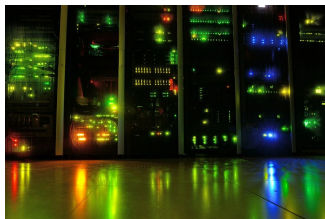


②公共事業C社様:公園受付業務の支援サービスのご提供

大型の公園事業の受付業務／コールセンター業務をAIにて代行



事例集 ～ IT業～

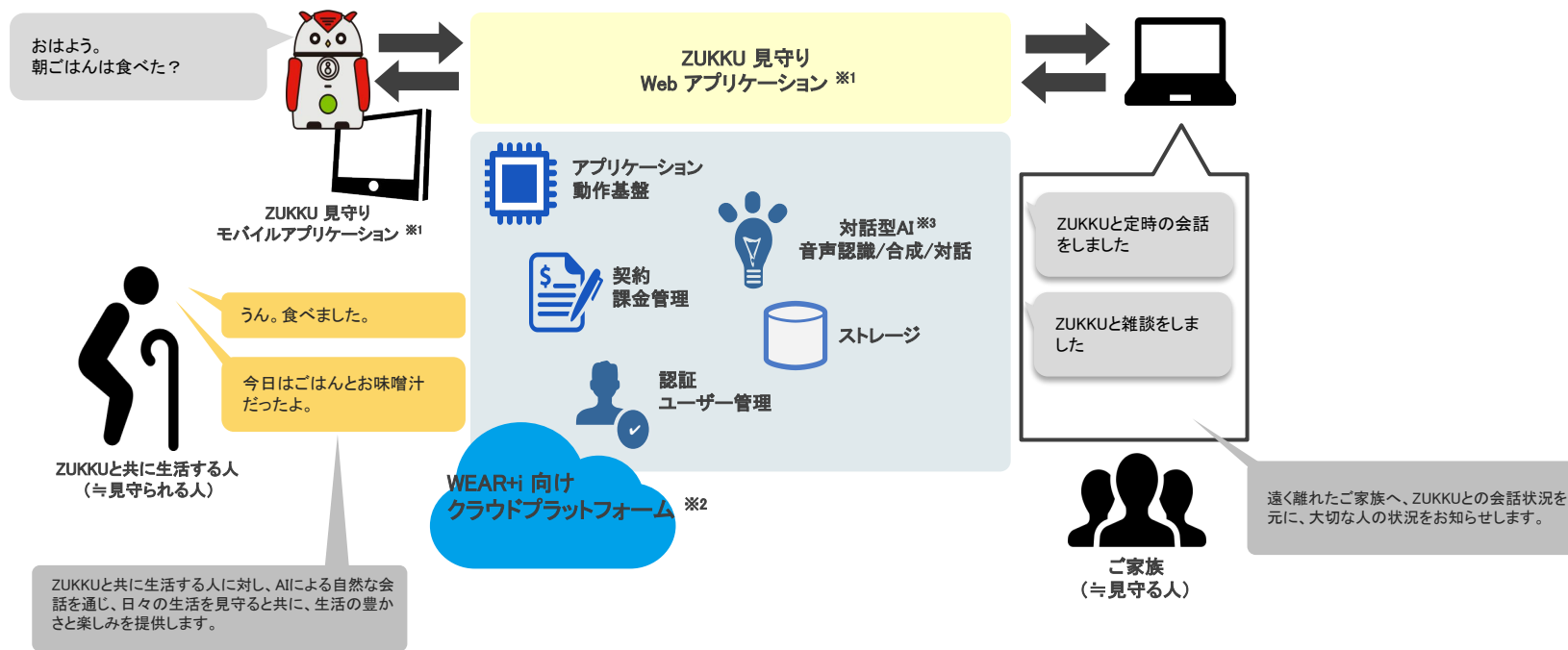


おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なのかを、お客様の立場になって
私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて
私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

①オートボックス様: 一人暮らしのご高齢者を見守るサービスへの活用

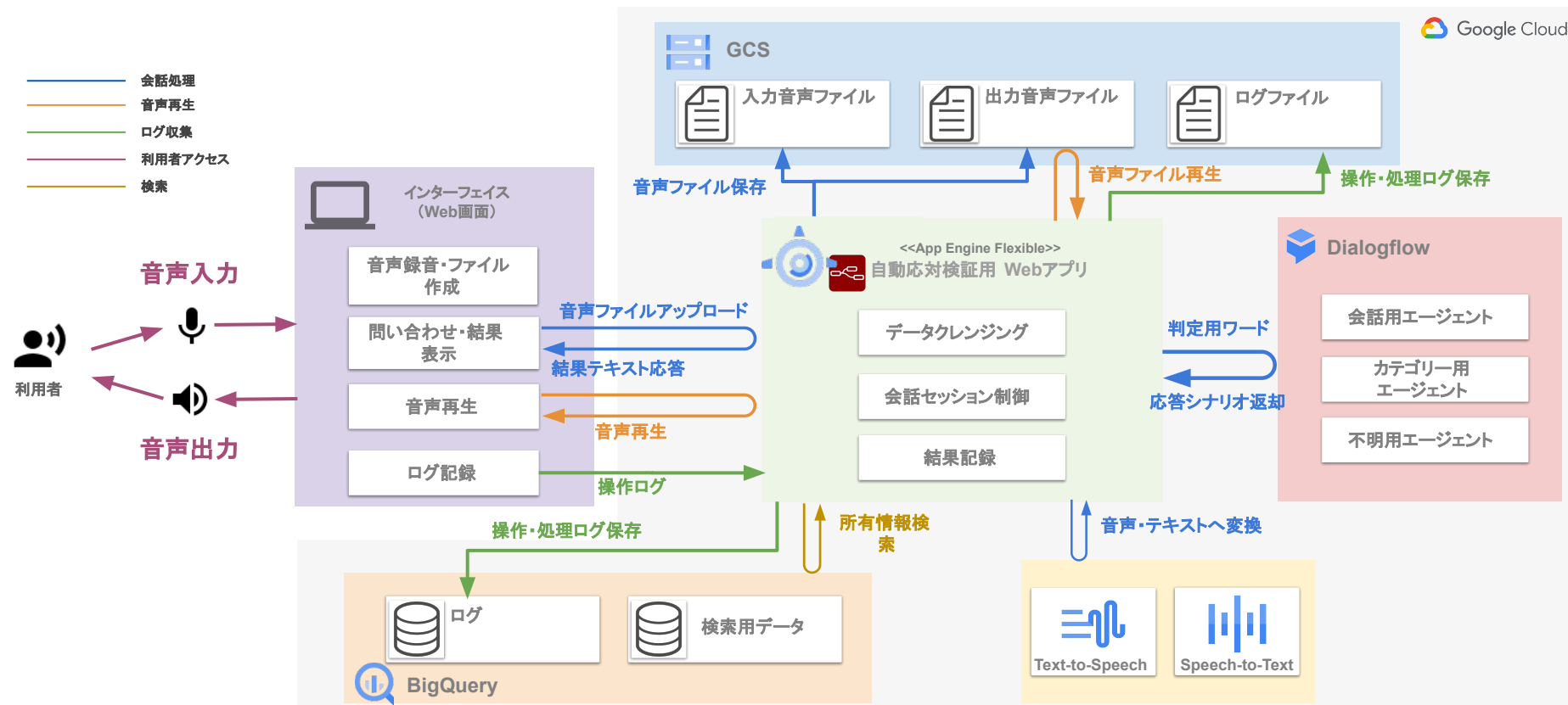
「ZUKKU見守りサービス」は、対話機能や人感センサーを搭載した身長10センチのミニズク型ロボット「ZUKKU」を利用し、通信機能によりクラウド上のAIにアクセスし自然な会話を通してご高齢者の日々の生活を見守ります。遠く離れたご家族は、Webアプリケーションより会話の頻度や一定のキーワードから体の不調等をタイムリーに知ることができます。



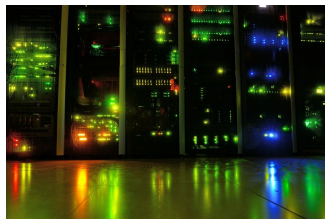
※1: NI+G がアプリケーションを開発/提供します。
※2: NI+G がクラウドプラットフォームサービスを提供します。
※3: ドコモ AI エージェント API を採用し、対話型AIとして提供します。

②情報通信系事業者様C社様:問い合わせ自動応対

お問い合わせ窓口にてAIによる自動応対を実現し、コールセンター運営の効率化と将来的なコスト削減を見込んでいます。



事例集 ～ 自社～



おもひをITでカタチに

私たちは考えます・・・何が大切なかを、お客様の立場になって

私たちは創造します・・・新しいビジネス価値を、経験と新しい風をフットワークよく取り入れて

私たちは歩み続けます・・・「まかせて良かった」と言ってもらえるサービスと共に、未来へ向かって

弊社では2020年のGWS移行をはじめとした施策展開により多方面での効果を出ています。GWSの利用から発生するデータを分析・活用しながら、現在も継続してビジネス・業務・組織の改善に繋げております。

戦略

Profit increase

3年連続

- コロナ渦においても**3年連続の増益を達成し、計画したビジネス成長率**を達成
- ビジネス環境の変化に対応する為の組織変更、意思決定プロセス変更、働き方改革等様々な変化にスピードと柔軟性を持って対応(コロナ渦の様々な施策に対応)

人・組織

作成した Apps

100+

- AppSheetを利用した「市民開発」を推進。**100以上のアプリを作成し業務改善を加速**。
- Spreadsheet、Slideの共同編集者だけでなくGroupChat、meet(オンライン会議)等さまざまな形式でコラボレーションを促進

業務

出社率

20%以下

- COVID-19発生後すぐに業務をテレワーク中心に移行し**出社率20%以下での業務運用**を実現
- 社内Excel業務をSpreadSheetへ移行しオンライン同時編集・情報共有により生産性が向上。
- **社内の情報をDriveに集約する事で誰もが必要な情報にすぐにAccess**する事が可能に

システム

OfficeLicense
削減

30M¥+

- GWSへの移行により**OfficeLicenseを30M¥以上削減**(5年間)
- オンプレからSaaSへの移行により情報システム部門の運用負担が軽減。削減された稼働で新たな取組みにシフト。
- ゼロトラストセキュリティにより全ての社員がセキュリティと利便性を担保したままスムーズにテレワーク中心の業務へ(特別な対応が不要)

②日本情報通信株式会社：生成AIを活用したサポート窓口業務の改善

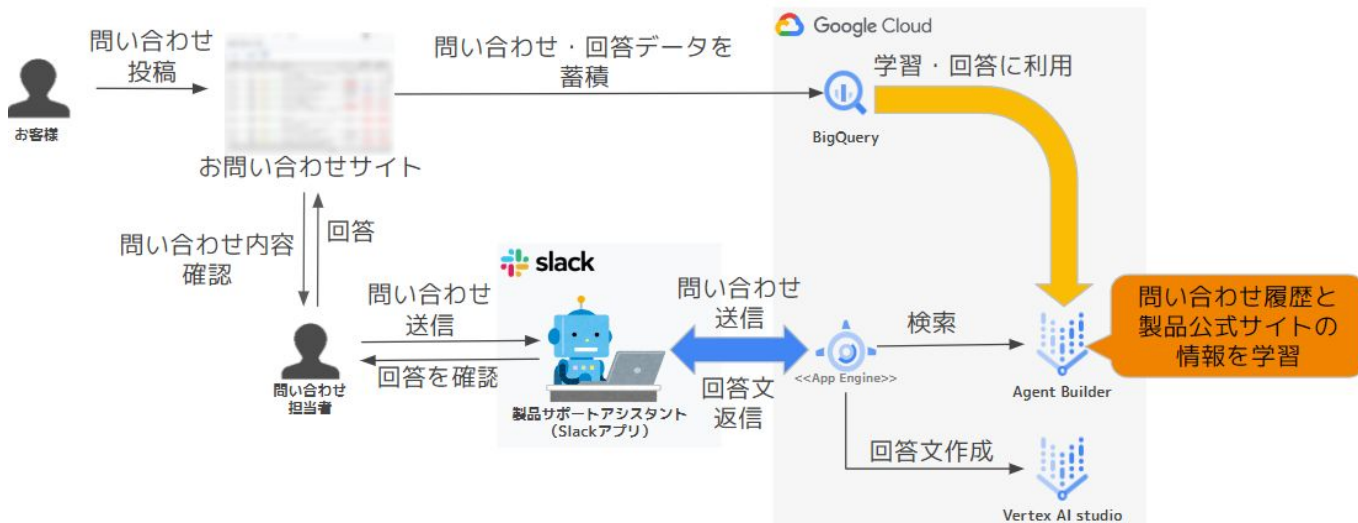
自然言語で高度な検索が可能な Agent Builder の Vertex AI Searchと、指示に合わせた文章の要約やカテゴリ分類などが可能な Gemini Pro を活用した、担当者によらず一定以上の品質を維持した満足度の高いサポートの提供の改善に繋がりました。

課題

弊社が販売した製品に関するお問い合わせをサポートチームが受け付けている。問い合わせを受けた各製品の担当者が質問の内容を調査し回答をしているが、担当者のスキルレベルによって回答品質や対応時間にばらつきがあり、サポート満足度に影響する調査の効率化、応対時間の長さに課題を抱えていた。

効果

- 回答に要していた調査・回答文の作成を効率的に行うことができ、回答に要する時間の短縮につながった
- 過去の問い合わせを元に各顧客の傾向や状況を踏まえたニーズにマッチした回答を提供でき顧客満足度が向上した
- 問い合わせ担当者のスキルレベルによる回答品質の偏りが解消され、全体的な回答の品質が向上した



おもひをITでカタチに

NI+Cは今までにないモノでも、
お客様のおもひ、私たちのおもひをITでカタチにします

NI+C



私たちは考えます

何が大切なのかを、お客様の
立場になって



私たちは創造します

新しいビジネス価値を、経験
と新しい風をフットワークよ
く取り入れて



私たちは歩み続けます

「まかせて良かった」と言っ
てもらえるサービスと共に、
未来へ向かって