

大規模データの活用で実現する 人とAIによる予測

2022年9月29日

株式会社フライウィール

 FLYWHEEL

MISSION

データを
人々のエネルギーに

フライウィールの高い技術力を支える人材

テクノロジーに精通した経営陣が存在すると共に、GAFAM を筆頭とする外資系 IT 企業出身のエンジニアが多数在籍



代表取締役 CEO
横山 直人

Google Japanエンタープライズ事業の立ち上げ。
Facebook Japanにて新規事業開発及びパートナーシップ事業の執行役員



取締役 CTO
波村 大悟

Google Japanでコマースの検索等を担当
Microsoft Development Ltd. にて検索及び人工知能事業の執行役員



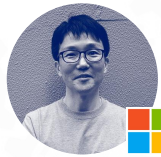
VP of Engineering
小西 祐介



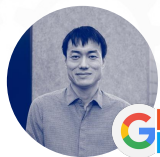
Product Manager
横井 啓介



Software Engineer
太田 浩行



Software Engineer
前田 達志



Software Engineer
田中 伸弥



Software Engineer
早坂 智行



Software Engineer
富田 恭平



Software Engineer
岩見 宏明



Product Manager
大附 克年



Head of Client Offering
吉野 祐輝

外部評価に裏付けられた採用力



Top Startups Japan 第 3 位 LinkedIn
ジャパン (2020年)

順位付けの基準

- 従業員の増加率
- 企業や社員への興味
- 求人への関心
- 人材を惹きつける力

* GAFAM: Google/Amazon/Facebook/Apple/Microsoft の企業の頭文字を使用した呼称



本気のデータ活用で、日本のエンタープライズ企業を支援したい

よく聞く課題

1

古い情報や **勘と経験** での
意思決定から脱却したい

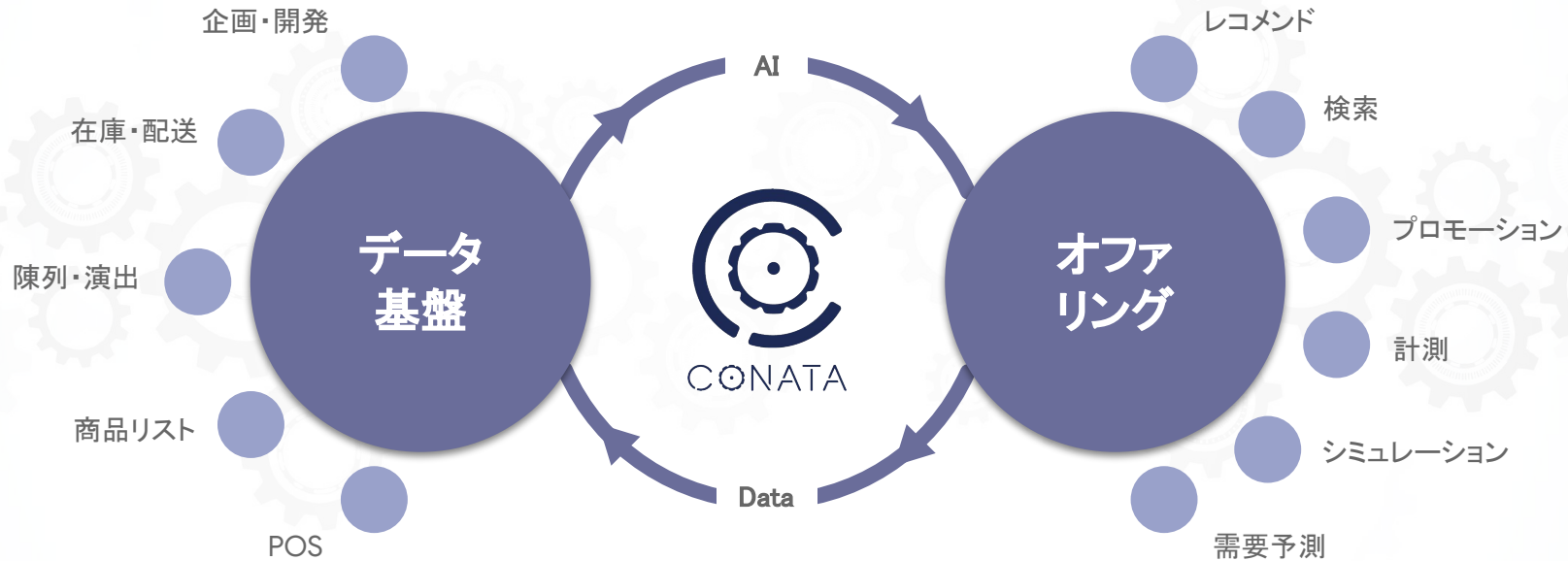
2

データを軸に DX を始めたが、
期待する効果 は得られず

3

データを使って **新規事業** を
作りたいが、作りきれない

データ活用プラットフォーム Conata (コナタ)



Conata(コナタ)™ は**組織を超えたデータ連携**によって
データドリブンな事業運営と意思決定を実現します

データから DX を実現する “Conata (コナタ)”

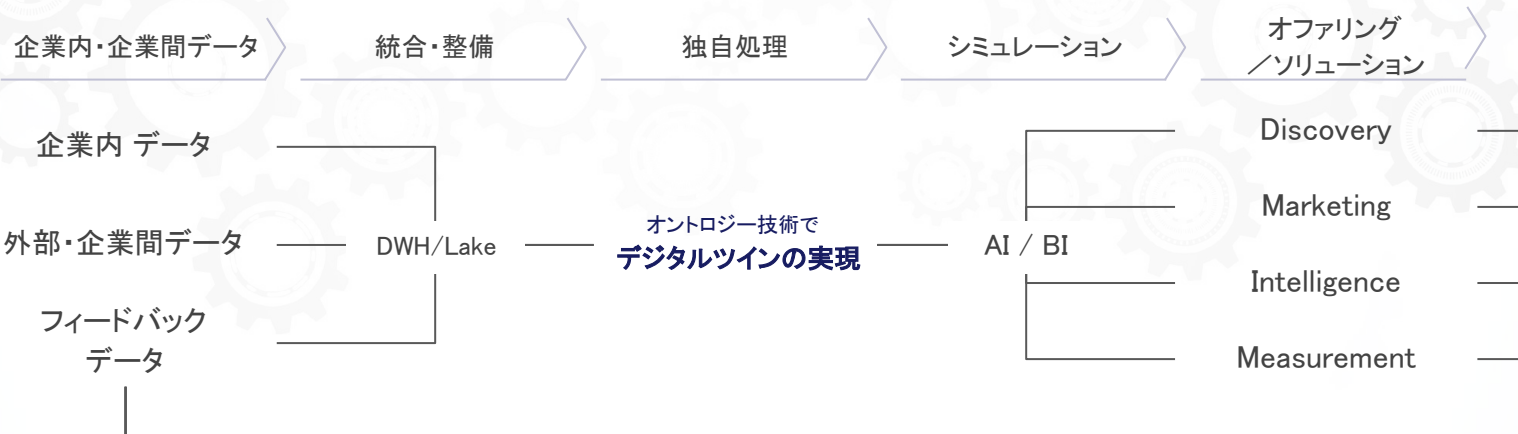
データドリブンな事業活動と意思決定の基盤となる データ活用プラットフォーム

1 企業活動をデジタル上に再現

▶ オントロジー技術で企業活動をデジタル上に再現、部門と業務の意思決定を完全に可視化

2 データから最適解を導出・活用

▶ 統合データからシミュレーションを行うことで、影響度合いをすぐ評価し現実世界へ反映



Conataによるデータ活用基盤の構築と各ソリューションへの展開

クラウド上に データを置くだけ で、データドリブンな事業運営を実現

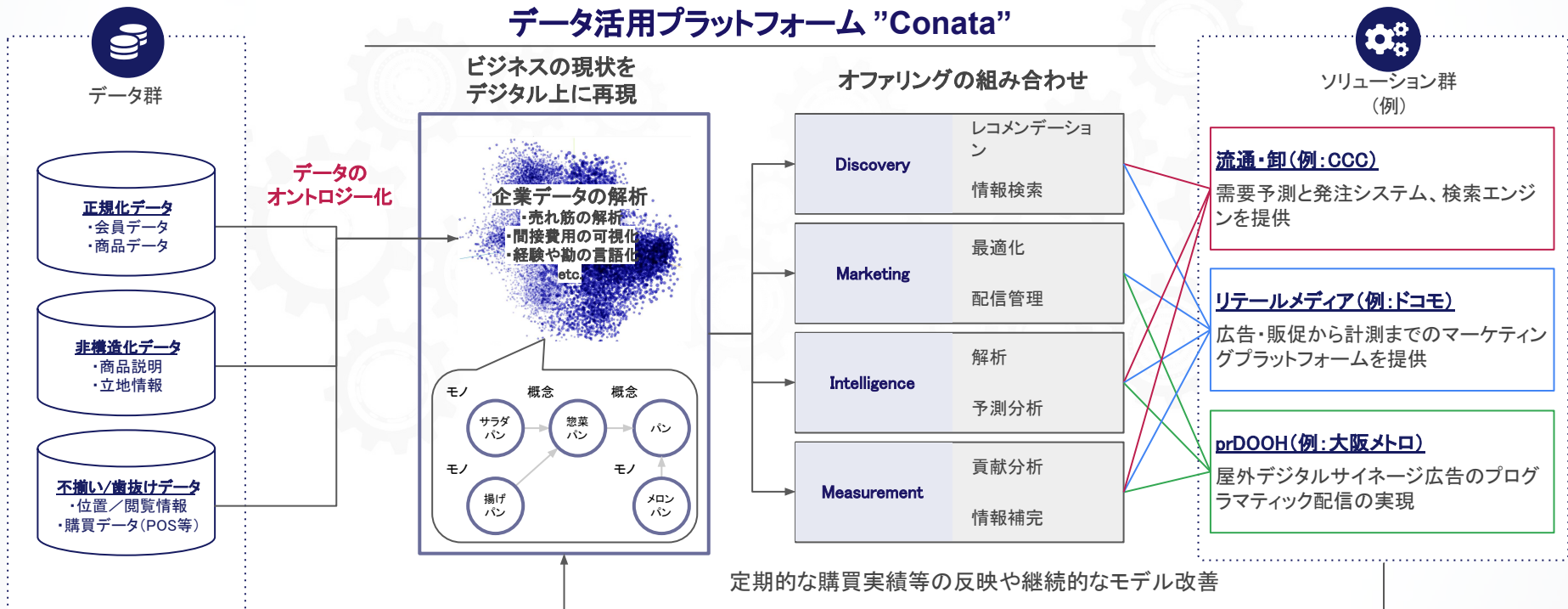
①データ提供

②データの抽象化

③オファリングの活用

④ソリューション実装(*)

データ活用プラットフォーム "Conata"



Conata を活用するメリット

GAFAM 出身者が伴走しながら、プラットフォームの機能群を活用し、小さく・早く・手戻りなくデータ価値最大化を実現

段階	起きている事象	発生しうる課題	提供する価値
<p>STEP.1 企画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 非専門家 がデータ活用の企画を立案 ● データはマーケティングでのみ活用 	<ul style="list-style-type: none"> ● アイディア/戦略/実行力が不足 ● 費用対効果がわからない 	<p>＜データの専門家が伴走＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業におけるイシューの定義 ● データに基づいた仮説の立案
<p>STEP.2 導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Sierがテーブル形式で DB 作成 ● データ x 活用施策のDBが増殖 	<ul style="list-style-type: none"> ● クラウド利用費が必要以上に増加 ● 改修のための費用・時間も膨大 	<p>＜データに関する特有かつ高い技術力＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オントロジー化による深い理解 ● メンテナンスのコスト削減
<p>STEP.3 開発・運用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内の業務ルールや連携先が多様 ● 人月x高単価のSierへの依頼を躊躇 	<ul style="list-style-type: none"> ● ウォーターフォール型で開発1-2年 ● レガシー化し、改善され難い 	<p>＜プラットフォーム構想＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● アジャイル方式 x プラットフォーム ● 小さく・早く・手戻りなく導入

AI 需要予測による効率化と個店の品揃え最適化を両立 - 実売率も向上

「TSUTAYA」を展開するカルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)が需要予測と AI 自動発注で目指す、出版業界の流通改革とは



課題



解決策



結果

- 年間**約7万タイトル**の「新刊本」の在庫回転率が上がらず、返品が**約30%以上**発生し、利益を圧迫
- FCならではの運営ノウハウを店舗ごとの需要状況に活かされず、発注作業が**店舗業務を圧迫**
*FC: フランチャイズ
- **会員7,000万人 × 800店舗 × 450万タイトル以上**のデータをオントロジー技術でデジタル空間に再現
- AIが”店舗ごと”に**必要な品揃えと数量を予測**し、適正な部数を**自動発注するシステム**を提供
*分析結果には個人を特定できる情報は含まれません
- 従来の人による予測・発注から**人件費を圧縮**しつつ、品揃えの改善により実売率が**20ポイント**向上
- 今後は、フランチャイズを含む**約 800店舗**、取引がある**1,000社**以上の出版社に今秋より導入予定

実売率: 販売業へ出荷されたうち実際に売れた本の割合



▶ 発注システム・ダッシュボード

主要機能: 自動発注の確認・修正、書誌の単発発注、自店舗の実績確認など

行動データを活用した検索・レコメンド・広告によるCTVRの改善

国内最大級の BtoB 卸モールNETSEA(ネッシー、株式会社SynaBiz)における、顧客体験の改善を通じた売上改善事例



課題

- 商品カテゴリや取扱点数が多彩になるにつれ **データ量が膨大**になり、既存システムの安定性が問題視
- 年々増加する **検索・購買データの活用***により、サプライヤーのニーズや新規取引の創出に伝えたい

*NETSEAにおける購買の6割は検索経由



解決策

- バイヤー48万社×サプライヤー4,500社**に加え、検索クエリや購買データを用いて **パーソナライズ化**
- 利益率や物流情報等から、利益率重視、物流負荷の低減等、**目的に応じたレコメンド配信**を可能に



結果

- 検索エンジンやレコメンドを通じて **CX**を改善
- サプライヤー向けに販促ツールを提供(検索広告)
- 既存システムに比べ、CTVRを高めることができ、**約7倍の購入率**と、**約4倍の売上**を達成。



実績

幅広い業種のエンタープライズ企業が Conata を導入し経営改革に成功

過去にデータ活用による経営改革に試み、成功を収めきれなかった大企業が Conata を採用する事例も

AD-ERA

ASKUL

CCC

CO-OP

dentsu

docomo^{NTT}

mercari

NETSEA

Panasonic

SmartNews

* アルファベット順に表記

Amazon EKS活用による運用工数の削減を実現 - データ価値の最大化へ -

AWS Startup ブログ

Amazon EKS を有効活用してアーキテクチャを構築。フライウィール社の AWS 活用事例

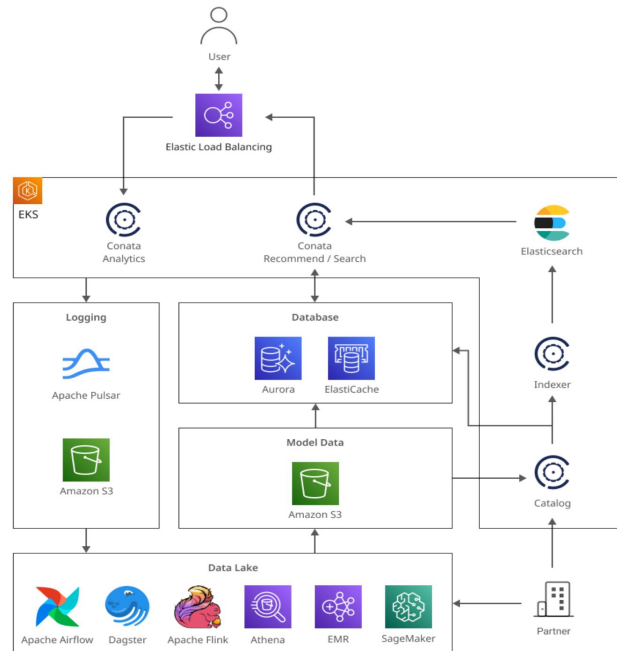
by Hiroaki Tontokoro | on 21 4月 2022 | in Amazon Aurora, Amazon SageMaker, Case Study | Permalink | Share



データおよび人工知能を活用したサービスソリューションを提供する株式会社フライウィール。同社は、デジタル ビジネスプラットフォーム「Conata(コナタ)™」やデータを軸とした DX 推進など、エンタープライズ企業の経営課題を解決する事業を展開しています。

フライウィール社は AWS を有効活用してアーキテクチャを構築しています。各種サービスを利用してインフラ運用を省力化しつつ、顧客へ提供する事業の価値を最大化しているのです。

今回は、フライウィール社へのクラウド導入を支援したアマゾン ウェブ サービス ジャパン スタートアップ事業本部 アカウトマネージャーの梁瀬 新とスタートアップソリューションアーキテクトの Torgayev Tamirlan が、フライウィール VP of Engineering の小西 祐介氏と Software Engineer (インフラ担当の Tech Lead) の桐野 俊輔氏にお話を伺いました。



https://aws.amazon.com/jp/blogs/startup/flywheel_2022casestudy/





CONTACT US

mktg@flywheel.jp

GROWTH BY DATA

データで成長を約束する