

社会課題を解決するデータ + AI

Rinza[®]

企業内外に存在するさまざまなデータとAIを組み合わせることで、デジタルトランスフォーメーションを実現し、企業の課題解決を通じて、社会課題の解決を目指します。

Rinza

3つの要素を融合・発展させることで、ビジネスを繋ぎ、業種業界をまたがる新たなビジネス価値を創出します。

RinzaKnowledge

20年以上培ってきた、データ活用における豊富な知財・知見(ナレッジ)をAI領域に応用・展開

RinzaLab[™]

技術や開発情報、事例などを共有し、データ分析とAIを組み合わせ、お客さまと共に新たな価値を創出

RinzaService

独自技術+オープンイノベーション技術を採用し、目的や用途に応じた柔軟かつ最適なサービス群

Foresight in sight

Rinza

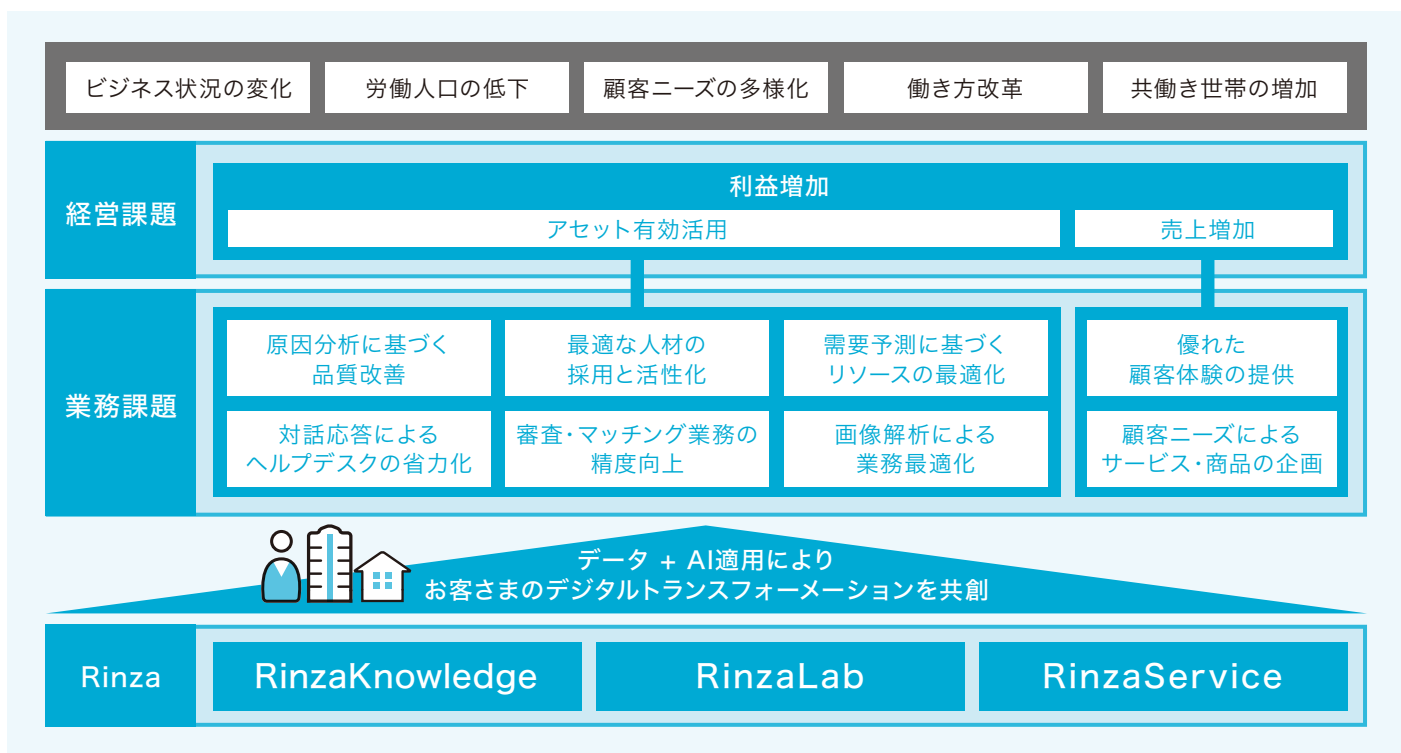
さまざまなAI技術とデータ活用技術が人の周りに輪になって座り、仕事や暮らしを支えている世界を表しています。

社会課題を解決するデータ+AI Rinza

Rinzaのビジョン
データ+AIで
社会課題を解決する

Rinzaのミッション
あらゆるデータを見つめ、
適確な指標を示す

労働者人口の不足や顧客のニーズの多様化など、お客さまを取り巻くビジネスの状況は厳しさを増しています。この状況を踏まえ、お客さまの課題を共に理解するところから始め、当社のデータ活用及びAIにおける技術力、先進的なパートナーの技術力を掛け合わせ、迅速な解決策を共創します。また結果を見極め、継続的に改善策を共創することで、ビジネスの成長を持続させます。



RinzaKnowledge

情報活用に必要なデータマネジメントからデータ分析までを2000年以前より継続し、幅広くお客さまを支援。データとAIを活用し、最適な施策を実現するための知財・知見(ナレッジ)を豊富に蓄積しています。



RinzaLab

RinzaLabは、お客さまの課題解決や、業種を横断した新しいビジネスの創出を目的に開設された、お客さまと協働・共創する場です。ご参加いただくお客さまは当社の保有する技術情報や開発情報、各種データや事例などの情報ソースへのアクセスが可能になります。当社のAI技術とデータ分析技術を持つスペシャリストが業種業界をまたがる知見からデータを分析し、AIなどの技術と組み合わせ、お客さまの課題解決と新しい価値の創出にむけた各種サービスのご利用が可能になります。

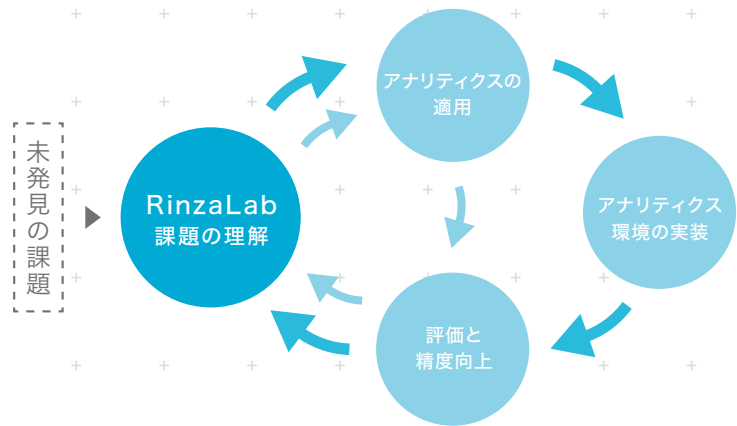
RinzaLabサービスメニュー

バリューチェーン改革ワークショップ

AI活用導入ワークショップ

サービスデザイン

AI導入診断



Community パートナーコミュニティ	Analytics Platform 分析環境	Technical Team データ適用技術者
ワークショップ	データ分析環境	データサイエンティストによる分析
情報発信・異業種交流	テックパートナーによる新技術	最適な学習モデルの構築支援

RinzaService

お客さまの抱える課題に合わせ、データ分析とAI関連の各種サービスを用意。これまで培った豊富な経験をもとに導出された分析モデルを用いて、お客さまの業務にあわせた分析やAIのシステム化に向けた環境構築のご支援も可能です。各サービスは、自社製で豊富な適用実績のある自然言語技術、画像解析技術、機械学習や深層学習、さらにはビジネスエコシステムを構成するパートナーのクラウドサービスやソフトウェアを含んでいます。各種技術をオープン指向で組み合わせ、データ収集、蓄積基盤の構築から分析シナリオの適用まで、トータルにサポートします。

Rinzaが解決するお客さまの課題

マーケティング部門/
販売部門

お客さまを
発見したい

- 新規顧客開拓
- 既存顧客リテンション、離脱防止
- LTV最大化

購買・調達部門/
生産部門/物流部門

先のことを
把握したい

- 販売数予測
- 来店数予測
- レスポンス予測

店舗・社内向け
サービス部門

おもてなし品質を
あげたい

社内業務を
効率化したい

- 顧客体験価値向上
- 社内共通業務の負担軽減

RinzaService

RinzaTarget

ターゲットを厳選し
最適な人に最適な情報を届ける

RinzaForecast

事前予測をもとに
より適切な手を打つ

RinzaAssistant

顧客との会話の
おもてなし品質を向上する

RinzaService適用事例

RinzaServiceはお客様企業に対し、適用してきた300件以上の実績があり、お客様の抱えるビジネス課題の解決に寄与してきました。その中から事例をいくつか紹介いたします。

RinzaTarget

ターゲットを厳選し
最適な人に
最適な情報を届ける

[地方銀行様] 最適な営業活動の実現

基幹系データやセールス活動の交渉履歴から抽出したテキストデータを集計・分析し、顧客にあった商品を期待値ごとにスコアリングした営業推進リストを作成。

[通販会社様] 販促効果の向上

主要な顧客層を分析し、期待する購買金額が最大となるように作成した顧客リストをもとにカタログ配布のオペレーションを自動化。

RinzaForecast

事前予測をもとに
より適切な手を打つ

[食品加工業様] 予測作業の属人化排除・廃棄コスト削減

過去の取引データや気象情報を使用し、生鮮食品の商品ごとに翌日の出荷量の予測値を提供。

[小売業様] 商品発注作業時間を1/2以下に削減

過去の在庫データや気象・イベントなどの補足データから構築した在庫予測モデルを用いることで、在庫計画の精度向上を実現。また、在庫計画に基づいた自動発注の実装。

RinzaAssistant

顧客との会話の
おもてなし品質を
向上する

[製造業様] ITヘルプデスクの対応時間の削減

お客様の社内Webサイトに対話エージェントを組み込み、ITに関する社員からの問い合わせに自動で回答。

[通販会社様] コンタクトセンターの対応内容の高品質化

コンタクトセンターシステムに高度なFAQ検索機能を追加。ユーザーとのやり取りを音声で取得し、オペレーターに回答候補をリアルタイムで提示。

日本ユニシス株式会社

本社 東京都江東区豊洲1-1-1 〒135-8560
電話 03-5546-4111(大代表)

Rinzaについて <https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ai/>
RinzaLabについて <https://www.rinza-lab.jp/>

Copyright© 2019 Nihon Unisys, Ltd. All rights reserved.



Rinza



RinzaLab

●お問い合わせ先

日本ユニシス株式会社 RinzaLab事務局
rinza-prm@ml.unisys.co.jp