

2021年5月13日

日本ユニシス ギックス社と資本業務提携し、データ利活用サービスを共同開発

日本ユニシスは、マーケティング分野のイノベーションビジネスで提携している株式会社ギックス（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：網野知博、以下 ギックス社）とのパートナーシップを強固にするため、資本業務提携契約を本日締結しました。

ギックス社は、生活者の行動データや企業活動で発生する膨大なデータから、独自の視点で事業課題や成長機会を見出す分析手法を強みとして、幅広い業界でデータ利活用による経営課題解決を支援する“データインフォームド”推進企業です。

この資本業務提携により、ギックス社の戦略的なデータ利活用ノウハウと、日本ユニシスの高品質な事業運営システムの構築・運用ノウハウを組み合わせ、企業の高度な意思決定と実行を支援するサービスを共同で開発します。さらにデータ利活用サービスの提供体制を、今後3か年で1,000人規模に拡大することで、VUCA時代におけるデータ利活用の高度化を実現します。



写真左：日本ユニシス株式会社 代表取締役 専務執行役員 CMO 齊藤 昇
写真右：株式会社ギックス 代表取締役 CEO 網野 知博

【背景】

新型コロナウイルス（COVID-19）の影響により、企業が前提としていたビジネス環境が急速に変化し、事業の不透明感が増す一方、「人やモノの移動」が大きく変わることによる市場ニーズの変化を的確にとらえることで、大きなビジネスチャンスを得ることができるようにもなってきました。

このような VUCA の時代における事業継続と事業開発は、意思決定がますます困難になってきています。多くの企業では、導入済のデータ分析ツールにより、既存事業の可視化は進んでいるものの、事業開発の意思決定は、多くの場合経験と勘に頼っています。さらにデータから事業課題を読み解き、意思決定につなげられる人材も不足しています。

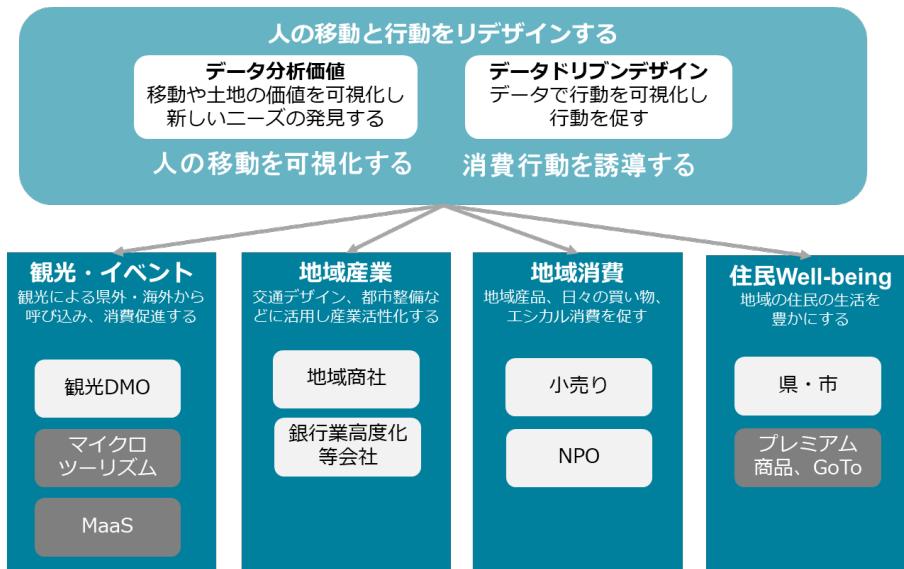
データ利活用は、PoC（概念実証）ブームを経て、本格的な導入・運用期に入ってきました。企業は、経験と勘を補強するデータドリブンの高度な意思決定と、その実行を支える仕組みを事業システムに組み込み、予測・予防型のサービスへと進化する段階となっています。

【資本業務提携の目的】

ギックス社は、戦略的なマーケティング分析手法、消費行動を誘導するアプリケーションサービス「マイグル」、人の移動から土地の価値を可視化する知見「トチカチ」などのプロダクトを保有し、サービスを提供しています。これらを、顧客の事業データや、日本ユニシスが展開する電子チケット流通サービス「Kimaticke（キマチケ）」などのサービスや知見と融合させ、新たに高度なデータ利活用サービスとして、両社で提供してまいります。

具体的には、資本業務提携後の最初のアクションとして、地域産業の活性化支援をターゲット分野とし、観光誘客、交通整備、消費促進、生活者のウェルビーイング追及を目指します。

<ギックス社との資本業務提携によるターゲット分野>



【ギックス社との協業の歩み】

ギックス社は、戦略コンサルティングとデータアナリティクスの専門家により 2012 年に設立されました。データに基づいて市場や事業構造を可視化し、ビジネスのキードライバーや収益源などを見いだすという強みを生かし、幅広い産業分野の経営課題解決や、競争力強化を支援するサービスを提供しています。また戦略視点でのデータ利活用ノウハウをベースに、企業のマーケティング業務を支援・高度化するプロダクト「トチカチ」、「マイグル」を展開しています。

日本ユニシスとギックス社は、2018 年 12 月にマーケティング分野のイノベーション領域における業務提携契約を締結し、共同プロジェクトの企画、データアナリティクス関連サービスの整備・提供、人材交流によるデータサイエンティストの育成を推進してきました。日本ユニシスは、業務提携の成果として、2020 年 6 月に AI を活用した顧客データ分析サービス「RinzaTarget」の提供を開始し、顧客分析サービスを展開しています。またギックス社の Web サービス「トチカチ」は、2020 年 10 月から日本ユニシスでも販売を開始しています。

【今後の取り組み】

日本ユニシスは、ギックス社とのパートナーシップを生かし、データと AI を融合して社会や企業の課題解決を支援する「Rinza」の取り組みを強化します。これまでの両社の取り組みで育成したデータサイエンティストやパートナーも含め、データ利活用サービスの提供体制を現在の 400 名から今後 3 か年で 1,000 人規模に拡大します。

また戦略視点でデータを読み解き、顧客のビジネス課題を解決に導く「DX チーム育成サービス」や、先進的なマーケティングを実現する「マーケティング DX サービス」を共同で開発し、さまざまな業種のお客さまに提案・展開します。

なおギックス社は、JR 西日本グループのデジタル戦略強化を目的として、西日本旅客鉄道株式会社との業務提携、株式会社 JR 西日本イノベーションズからの資本提携を、本日付で発表しました。日本ユニシスはこの業務提携を生かし、観光や地域活性化のための新ビジネス展開について、3 社での連携を一層強化してまいります。

以上

【エンドースメント】

株式会社ギックス
代表取締役 CEO 網野 知博氏

このたび、日本ユニシス様と業務提携関係の強化とともに、資本提携を行えることを大変うれしく思います。

私たちは「データに基づく判断・意思決定（DIDM：Data-Informed Decision Making）のための環境を整え、世界の考える総量を最大化する」をパーパス（社会的な存在意義）に掲げ、2012年に起業しました。データがもたらす価値は「過去の状況把握」「将来の予測」「目的に向けた最適解」であると私たちは考えています。一方、日本企業の競争力の源泉となってきた「勘と経験」も、企業の成長において無視することはできません。私たちは、勘・経験・度胸（KKD）を補強するために「データ」を用いるという、“データインフォームド”の思想を実現したいと考えています。

日本ユニシス様には、2018年からこの思想に賛同頂き、マーケティング分野での協業を行ってまいりました。今回の提携強化は、日本ユニシス様が掲げる「社会を豊かにする価値を提供し、社会課題を解決」という命題を実現するための新たな一歩であると考えています。これまでの協業関係において得られた知見や共通理解を踏まえ、当社の持つ高度なデータ利活用ケイパビリティと日本ユニシス様の高度なシステム開発・運用ケイパビリティをより深く、より強固に融合・連携することで、「社会の共有財」（デジタルコモンズ）の創造と提供に貢献できればと存じます。

■株式会社ギックス (<https://www.gixo.jp/>)

会社名 : 株式会社ギックス
代表者名 : 代表取締役 CEO 網野 知博
所在地 : 東京都港区三田 1-4-28 三田国際ビル 11F
事業内容 : アナリティクスを用いたデータインフォームド事業
データを活用した各種コンサルティング業務および、ツールの研究・開発
上記ツールを用いた各種サービスの提供

■関連リンク

特定地域の人流可視化 「トチカチ」 <https://www.tochikachi.jp/>
個客選択型スタンプラリー「マイグル」 <https://www.gixo.jp/service/mygru/>
顧客データ分析サービス 「RinzaTarget」
<https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ai/rinzatarget.html>
電子チケット流通サービス「Kimatec (キマチケ)」
<https://www.unisys.co.jp/solution/biz/blockchain/kimatec/>
データと AI による課題解決を支援する「Rinza」
<https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ai/index.html>
日本ユニシスデジタルメディア CU 「データと AI の連携がもたらす次世代のマーケティング変革」
https://cu.unisys.co.jp/toss/technology_forest2_data-ai-marketing/

※Rinza、RinzaTarget、Kimatec (キマチケ) は、日本ユニシスの登録商標です。

※トチカチ、マイグルは、株式会社ギックスの商標または登録商標です。

※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.unisys.co.jp/newsrelease_contact/