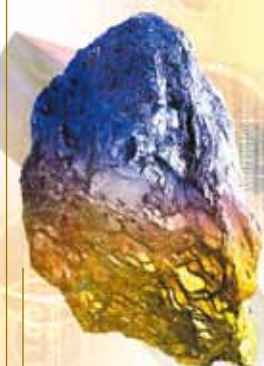
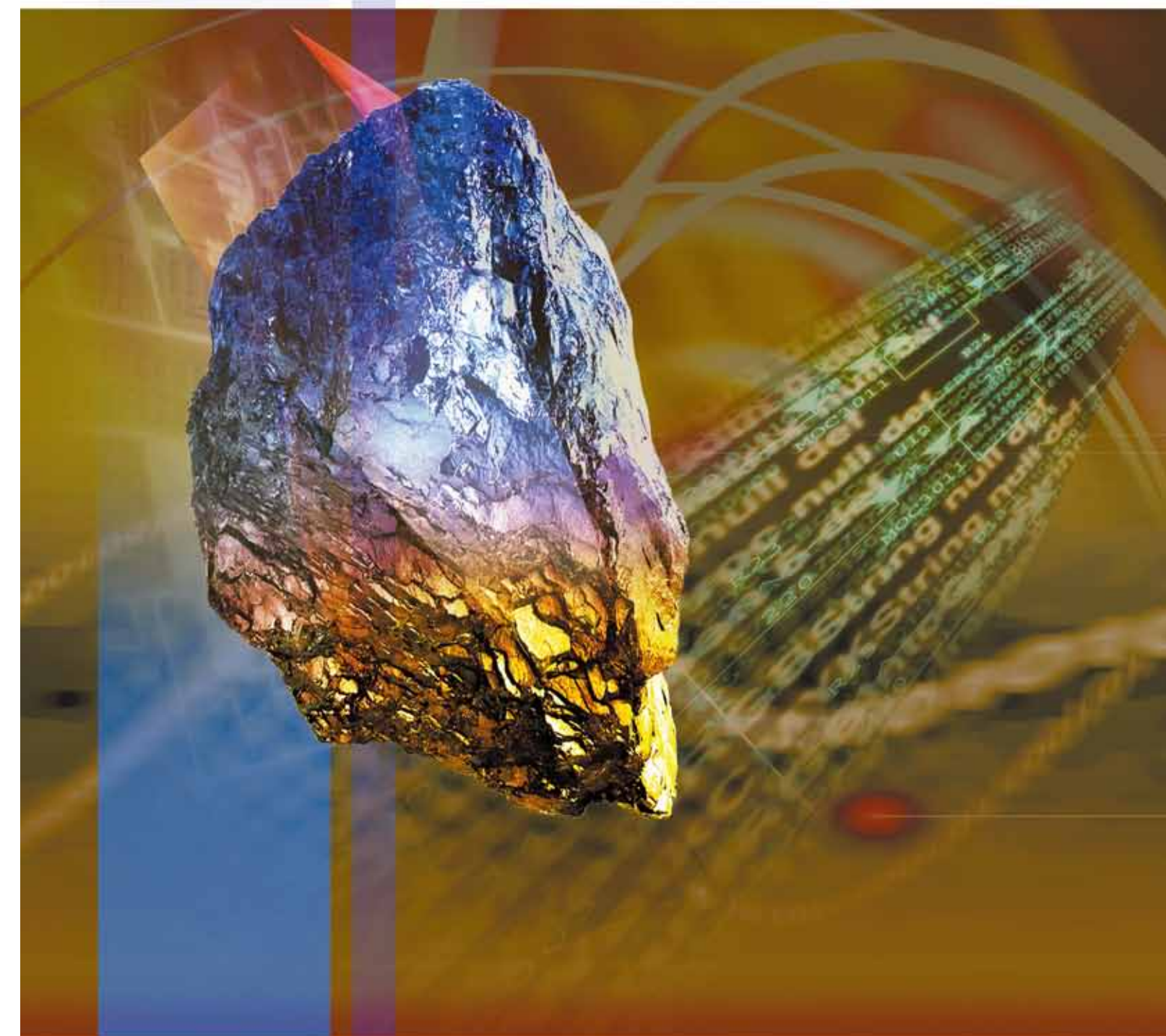


DataMining Solution

埋没した重要情報の原石を見つけ出せ
膨大な情報の山から、ビジネスチャンスをつかむ



DataMining Solution

●このカタログに記載のある会社名及び製品名は、各社の登録商標または商標です。

株式会社 **ライトウェル**
Lightwell

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-9-2 神田和泉町ビル4F

TEL : 03-5809-3587 FAX : 03-5809-3451

E-mail : DataMiningGroup@lightwell.co.jp

URL : <https://www.lightwell.co.jp>

お問合せ先

自社開発の高度な技術力と金融機関で培った

信頼性・実績を活かし、汎用性の高いデータマイニングを実現

ライトウェルのデータマイニングソリューションの特長は、
 自社開発のニューラルネットワークを使いデータそのものからパターンを解析し、
 オーダーメイドでお客様に有益な情報を提供できることです。
 特に金融機関で、与信管理をはじめ偽造・盗難カードの不正検知、債権回収まで
 幅広く活用されてきた実績と高い信頼を誇り、多くのお客様に支持されています。



自社のデータマイニング技術で、金融業界に特化した画期的な統合リスク管理「TRIMS」を開発

従来、初期・途上・回収などそれぞれの業務で独立して構築されていた審査システムを顧客の生涯リスクという観点から、総合的に管理運用し、システム構築を支援します。

TRIMSの分析手順

モデル作成

顧客の実態に合ったデータの表現方法を決定

モデルの実装

モデルを入れ替えるだけでよく、またプログラムの修正は不要

モデルの適用

分析したい情報にモデルを適用しリスク管理

各リスク管理におけるデータ項目はお互いにリンクし、データの流れを追うことが可能

各ユニットにおけるアプリケーション、ソフト、メーカーは必ずしも同一である必要がないため、お客様のシステムに合わせて柔軟なシステム構築・カスタマイズが可能

業務プロセスごとに繰り返し作業することでシステムの品質を向上

既存システムから改修し、新システムを構築する上でもこれらの業務・システムで問題点を克服する設計を行い、成長し続ける与信システムを提供

・・・ ライトウェルのデータマイニングにおける6大メリット ・・・

1. 高精度

統計手法などで精度向上に行き詰まっているお客様に対して、様々なアプローチによるマイニングを実現

2. 豊富な実績

多業種での豊富な実績やシステム構築技術により、精度の高い分析を実現し、様々なお客様をバックアップ

3. 低価格・短期間

豊富なモジュールを組み合わせ、コストや時間をかけずに、お客様にとって最適なシステムを構築

4. 各業種に対応

市販ツールでは決まってしまうことにも柔軟に対応し、お客様独自のニーズに合わせた提案が可能

5. 運用が容易

お客様に専任の分析担当がいなくても効率性の高い運用をすることができ、また、実装も簡単

6. 安心サポート

問題発生時だけでなく、技術的な問題点や運用面での不明点などにも幅広くサポートし安心

自社開発のデータマイニング技術により、 お客様のシステムに合わせた カスタマイズが簡単

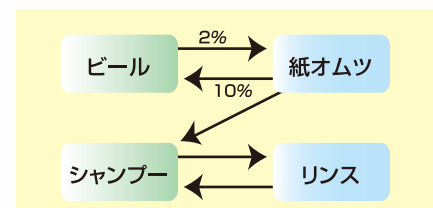
ライトウェルのデータマイニングは、脳の神経回路を工学的にモデル化した「ニューラルネットワーク」を技術基盤とし、自社で研究・開発を行っております。そのため、カスタマイズが比較的簡単に行なえ、金融関連だけでなく、流通分野や通信販売のダイレクトメール応答予測など、お客様の得意とするビジネス領域に柔軟に対応し、経営戦略の鍵となるデータを見つけ出します。

データマイニング技術の応用領域



DataMining 共通技術

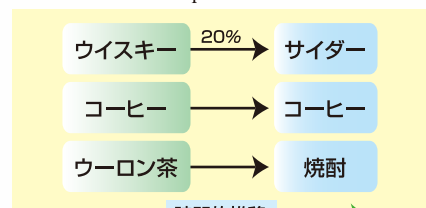
発見 相互関係 (Association)



サポート、確信度

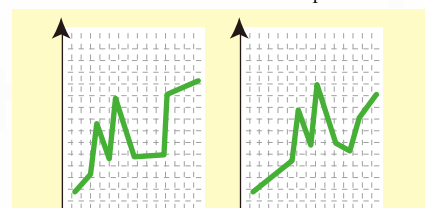
紙オムツを買う顧客の10%は同時にビールも購入する

発見 時系列パターン (Sequential Pattern)



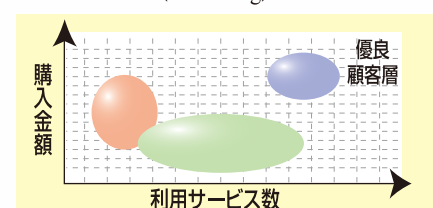
ウイスキーを買う顧客の20%は次回以降の買い物でサイダーを買う

発見 類似時系列 (Similar Time Sequence)



過去の商品別時系列売上データから新商品の売上パターンを予測する

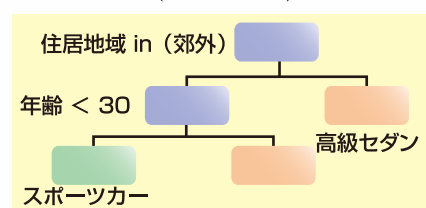
発見 クラスタ分割 (Clustering)



デモグラフィック、ニューラルネットワーク

100万人の顧客を50のグループにセグメント化する

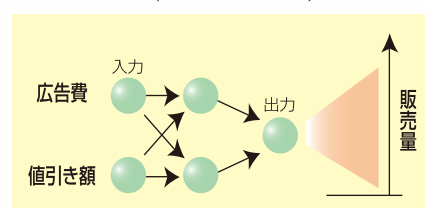
予測 クラス判別 (Classification)



決定木、ニューラルネットワーク

派手なスポーツカーを買うのは郊外に住む若いプロフェッショナルで、高級セダンを買うのは裕福な年配の人々である

予測 値の予測 (Value Prediction)



ラジアル・ベース関数、ニューラルネットワーク

広告、値引き、陳列をパラメータとして、インスタントコーヒーの販売量を予測する

データマイニングサービスメニュー

1 データ分析お試しパック

データマイニング・システムを導入する前に効果を検証する為のサービスです。

必要な環境は弊社事業所内の設備を使用します。お客様内に環境の準備は必要ありません。

お客様のビジネス上の課題に応じた分析テーマを設定し、弊社が試行分析を実施し、わかり易く解説します。

分析結果に基づいた最適な運用システムのご提案をいたします。

テーマの例

- 顧客分類、弊売分析、需要予測、店舗分析、離反分析、品質分析
- 疲労解析、予測モデル作成、収益分析 など
- ※ テーマおよびデータの内容によっては、ご要望にそえない場合もあります。

2 データ分析サービス

- 実証データから特性、相関、有効性、整合性等を調査、分析します。
- 調査結果をレポートにまとめ、課題解決のための提案をします。

3 モデル作成

- 予測モデルの構築や、業務に沿った基準ルールを構築します。
- 導入前にシミュレーションを行い、実運用時の効果を測定します。

4 運用システムサービス

- 運用システムを構築し、効率的に運用が出来るようにします。
- 既存システムの業務フローの中に組み込むことも可能です。
- 受付けから管理までシステムを構築提供します。

5 アウトソーシング

- モデルのメンテナンスサービスを提供します。
- 運用システムのハウジングサービスを提供します。

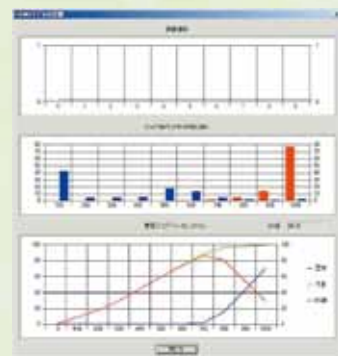
6 コンサルティングサービス

- 経営課題に対して、投資効果が得られるシナリオ展開を提示します。
- システムの実装方法やコストダウン方法について提案します。
- データマイニングに有効な情報について提案します。

様々なビジネスフィールドで効果を発揮する ライトウェルの データマイニングソリューション

リスク・収益予測 入会時に外部信用情報の動態情報を加工活用し近い将来のリスクを予測

目的	カード発行、ローン受け審査、個品割賦審査など高精度の与信モデルによる自動化率を向上
対象業種	クレジットカード、信販、専業、銀行、通販
分析手法	リスク予測(ニューラルネットワーク、判別モデル等)
期待効果	人的コストの削減、与信基準の平滑化、機会損失削減、優良残債の構築、入口から出口までのトータルリスク管理を1システムで実現



DM応答率予測 顧客ニーズに合わせたカタログを組み合わせて、リピート率を向上

目的	顧客のリピート率や利用率の向上に貢献
対象業種	通販、流通卸、出版、通信教育、サービス業、金融業等
分析手法	値の予測(ニューラルネットワーク、判別モデル等)
期待効果	人的コストの削減、与信基準の平滑化、機会損失削減、リピート率・継続率の向上による売上の増大、顧客ニーズに合わせた商品開発

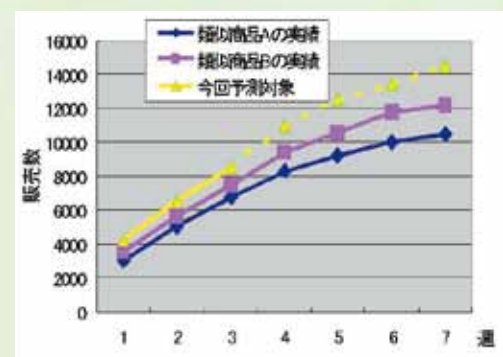
虚偽申込判断 ローン申込時に、顧客の電話番号をキーに虚偽である可能性を予測

目的	不正申込者の撲滅
対象業種	金融業、通販、貸金業全般
分析手法	特殊パターンサーチ
期待効果	電話番号の開通期間と居住年数・居住地域との差異や、不特定多数からの同じ電話番号での申込の照会により虚偽申込を極小のコストで検知



需要予測 新製品の発売直後の売れ行きから、その後の需要を予測

目的	需要を予測することでリードタイムの短縮や材料調達の最適化に貢献
対象業種	製造、流通卸、出版、食品などの見込み生産、見込み仕入れを行う業種
分析手法	値の予測(ニューラルネットワーク、判別モデル等)
期待効果	需用にマッチしたタイムリーな商品手配/製造依頼、製品在庫の圧縮



競馬予測(勝ち馬予測) 馬券購入の参考になるような、レース結果を事前に予測

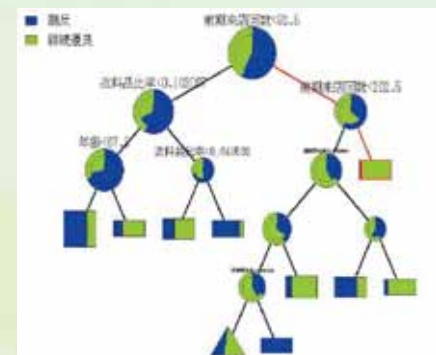
目的	JRA-VANが保有する大量の過去競馬データから、リアルタイムに予測を行い、馬券購入収益の向上ならびに顧客へのサービス向上を狙う
対象業種	サービス業
分析手法	値の予測(ニューラルネットワーク)
期待効果	サービス内容の拡充によるユーザ数の増大



2008年参考実績
 ●3/1~2 単勝1点88.6%、馬連1点93.6% ●3/8~9 単勝1点122.5%、馬連1点195.6% ●3/15~16 単勝1点94%、馬連1点160.4% ●3/22~23 単勝1点95.6%、馬連1点85.8% ●3/29~30 単勝1点104%、馬連1点106.9%

離反分析 離反・休眠する可能性の高い顧客を属性・利用パターンから分析・予測

目的	顧客の退会阻止や利用率の向上に貢献
対象業種	流通(小売、通販)、金融(カード)、サービス、テレコムなどの会員向けサービスを行う業種
分析手法	クラス判別(ツリー分析)
期待効果	離反の多いパターンの原因分析による自社サービス・商品の改善、現状顧客の中から離反の可能性が高い顧客を抽出し離反防止策を効率的に実施



画面はJRAシステムサービス株式会社「JRA-VAN NEXT」のもので、詳しくは <http://jra-van.jp/next/index.html>。