

Press Release

trans
cosmos
people & technology

2012年6月11日

トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、CRM分析・コンサルティング専門子会社 「トランスコスモス・アナリティクス株式会社」を設立

～ビッグデータの活用で企業の「顧客資産価値を最大化」へ。CRM分析で業界No.1を目指す～

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、証券コード:9715 以下、トランスコスモス)は、CRM分析・コンサルティングを専門に行う100%子会社、トランスコスモス・アナリティクス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:河野洋一、以下、トランスコスモス・アナリティクス)を2012年5月2日に設立しました。2012年8月より営業を開始します。

昨今の、企業と顧客を結ぶ接点が複雑化・多様化する市場環境下では、ダイレクトセールスの強化による顧客の維持・拡大が、企業にとっての最重要課題となっています。半面、ITの発達によって増大した莫大なデータである「ビッグデータ」分析やソーシャルメディアの台頭で重要視されている「ダブルファンネルマーケティング(*1)」の実施、これにより得られる効果測定など、企業がとるべき施策も肥大化・高度化しています。

トランスコスモスは2002年にCRM分析・コンサルティングの専門組織を設置し、いち早く調査・分析ビジネスに取り組んできました。2006年にはThe 2006 Contact Center World Awards 世界大会で最優秀賞を受賞(*2)するなど、コールセンターに集まる顧客の声(VOC)分析で実績を重ね、現在ではコールセンターのみならず、インターネットプロモーション/Webサイト/ソーシャルメディア運用などで得られる、あらゆる顧客の声(VOC)や顧客の行動情報を収集し、CRM分析サービスを提供しています。2011年には中国語の分析サービスも開始しています。

しかし今後、企業が売上拡大を目指すうえでCRM分析がこれまで以上に必要不可欠な活動になる一方で、人材市場ではデータサイエンティストの不足が予測されています。このような企業のCRM分析ニーズの高まりに応え、お客様企業の顧客資産の最大化を加速させるための専門会社としてトランスコスモス・アナリティクスを設立しました。

注力する点は以下のとおりです。

●研究開発のスピードをあげ、独自の分析メニューを強化

- 顧客満足度をベースに購買行動/心理をモデル化し、独自の顧客資産価値指標を開発
- ダブルファンネルをカバーする、調査・分析サービスメニューを整備
- CRM活動で収集されるビッグデータをハンドリングする技術の保有

●KPO(Knowledge Process Outsourcing)市場攻略の要となる、アナリスト集団を育成

- 分析専門企業としてのブランドを創造し、若手アナリストの採用力を強化
- 長期的な育成プログラムで人材育成、生産力を強化
- 現在60人のアナリストを、2016年度100人に増加

■会社概要

会社名: トランスコスモス・アナリティクス株式会社
住所: 東京都渋谷区渋谷 3-25-18
資本金: 1,500万円
株主: トランスコスモス株式会社 100%
役員: 取締役会長 石見 浩一
代表取締役社長 河野 洋一
取締役副社長 萩原 雅之
執行役員 COO 益村 勝将

transcosmos
analytics

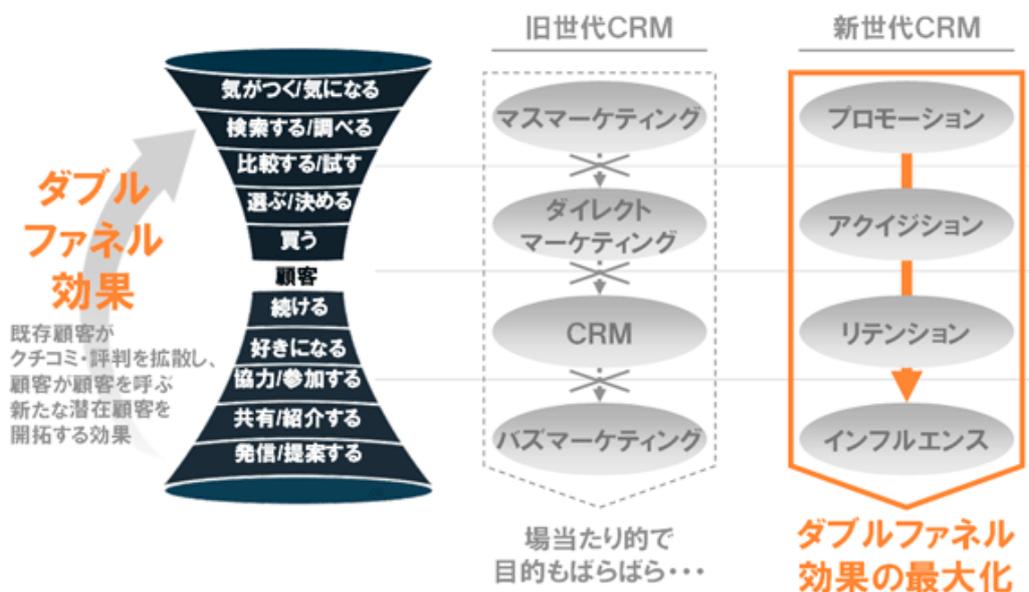
経営理念: 世界最高水準の KPO (Knowledge Process Outsourcing) サービスの提供により、クライアント企業の顧客資産価値をグローバルで最大化し、売上拡大に貢献する
URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp/transcosmos-analytics/>

代表取締役社長 河野洋一のコメントは以下のとおりです。
「トランスコスモス・アナリティクスは、高度なデータ解析技術をベースとした CRM 分析サービスをコアコンピタンスに、トランスコスモス本体のコールセンターや Web サイトの運用力との融合をはかり、クライアント企業の顧客資産価値をグローバルで最大化し、売上拡大に貢献したいと考えております。」

トランスコスモスとトランスコスモス・アナリティクスは今後とも連携し、市場環境の変化に伴う新たなマーケティング手法の創出、お客様企業の顧客資産価値を最大化させる次世代 CRM 分析サービスの確立を目指していきます。

(*1)トランスコスモス・アナリティクスの提唱する次世代 CRM「ダブルファネルマーケティング」

(出典: ジョシュ・バーノフ著「エンパワード」を参考にトランスコスモスがカスタマイズ)



ダブルファネルを重視したコミュニケーションデザインによりマーケティングROIを全体最適化。

(*2)詳細は、2006年11月13日発表のプレスリリースをご覧ください。

<http://www.trans-cosmos.co.jp/company/news/061113.html>

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です。

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

(トランスコスモス株式会社について)

1966年に事業を開始して以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。コールセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、売上の拡大、新規顧客の獲得などを実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。当社は高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)

報道関係者お問い合わせ先

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部 富澤・小林
Tel: 03-4363-0123 Fax: 03-4363-1123