



2026年3月25日

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

**AI 予測分析ツール「Prediction One」、
収益基盤の最適化を支援する RevOps 構築支援に技術協力、販売開始
～メディックスと業務パートナーシップを締結～**

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社（以下、当社）は、株式会社メディックス（以下、メディックス）と業務パートナーシップを締結し、AI 予測分析ツール「Prediction One（プレディクションワン）」を活用した、BtoB ビジネスにおける RevOps（レブオプス）基盤の構築・運用支援ソリューションを2026年3月25日より販売開始します。

本ソリューションは BtoB マーケティング、RevOps 基盤構築・運用支援を提供する株式会社メディックスの知見と当社の AI 技術を組み合わせたもので、分断された顧客データから収益最大化のトリガーを AI で予測・可視化し、企業のデータドリブンな意思決定を支援します。



■背景

近年、BtoB ビジネスにおける DX やデータ活用が進む一方、多くの企業ではマーケティング・営業・カスタマーサクセスの各部門でデータが散在・分断され、連携不足により最終的な収益目標の達成に至らないケースが課題となっています。こうした課題を解決し、組織全体で収益の最大化を図る管理手法として注目されているのが RevOps です。顧客接点を持つ各部門のデータや KPI、業務プロセスを統合基盤上で可視化・連携させることで、リード創出から商談化、受注、継続利用、アップセルに至るレベニュープロセス全体を最適化し、業務の非効率性や機会損失を抑制します。

■ 目的

BtoB ビジネスのデータ連携領域に強みを持つメディアックスと、専門スキル不要の AI 予測分析ツール「Prediction One」を持つ当社が協力することで、より実効性の高い RevOps 体制を構築し、企業の成果を最大化することが目的です。分断された各組織のデータを統合し、AI によって収益に直結する指標（トリガー指標）を可視化・予測することで、一貫した収益プロセスの構築とデータドリブンな意思決定を支援します。

※AI 予測ツール「Prediction One」とは

当社が提供する、専門知識がなくても数クリックで高度な予測分析ができる AI ソフトです。蓄積された過去のデータから将来の結果を予測するモデルを自動作成し、意思決定の精度を高めます。マーケティング、営業、製造、金融など幅広いビジネス現場で、データの有効活用を支援しています。

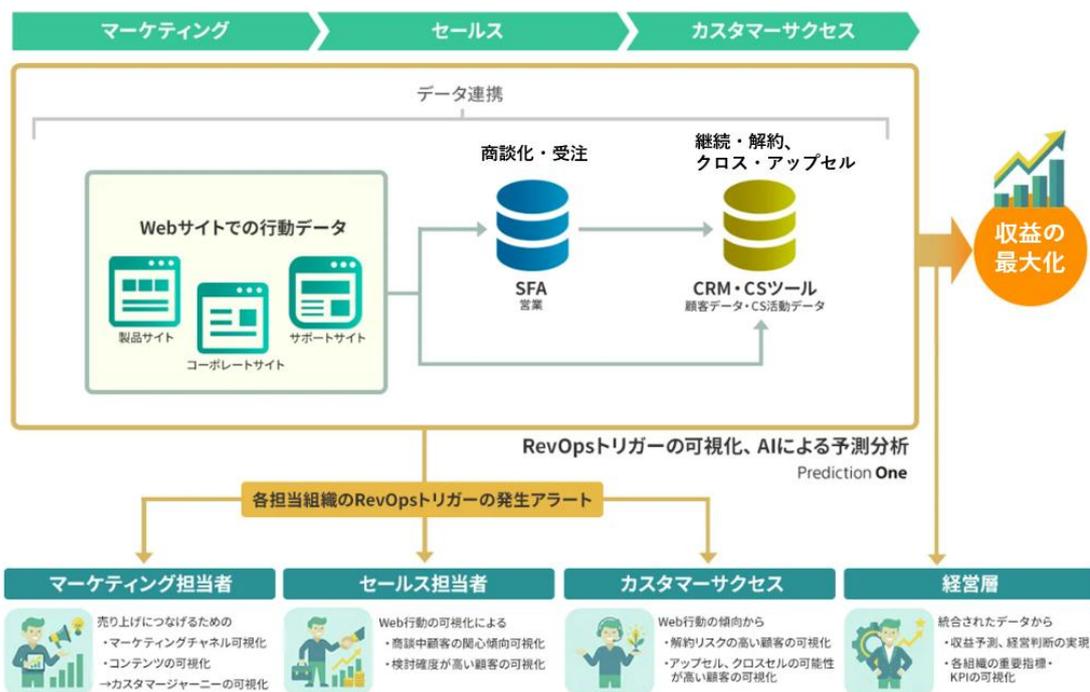
■ 本ソリューションの概要と特長

本ソリューションは、組織横断的にアセットを統合するだけでなく、「Prediction One」によってデータ分析し、アクションに繋がる示唆を得られるようになることが特長です。各プロセスで蓄積されるデータや知見を組織横断で活用し、業務の非効率性や機会損失を抑制することで、営業活動の再現性と意思決定の精度を高めます。また、最適なタイミングで最適なアクションが可能となることで、顧客体験の向上と継続的な収益創出を実現します。

- 分断されたマーケティング・営業・カスタマーサクセスデータの統合
- 統合したデータを AI で分析し、各組織における収益の最大化に貢献するトリガー指標を可視化（受注、契約継続、クロスセル、アップセルなどにつながる要因（トリガー）を AI で予測し、可視化）
- 各組織のトリガー指標の予測分析により、各リード、顧客などの将来傾向を予測し、各組織の生産性の向上
- トリガー指標および収益の AI による予測分析モデルを構築・活用し、収益の予測を実現
- AI を活用したデータドリブンな RevOps 基盤の構築・運用を実現

サービス詳細ページ：

<https://predictionone.sony.biz/industry/marketing/revops.html>



■両社コメント

ソニーネットワークコミュニケーションズ 法人サービス事業部 事業部長 小笠原 康貴

このたび、メディックス社との連携により、企業の収益の最大化を加速させる『RevOps 構築支援』を提供できることを大変嬉しく思います。当社は、「PredictionOne」の提供を通じ、高度な専門スキルがなくとも、あらゆる現場で AI による意思決定があたり前に行われる社会の実現に尽力してきました。今回の連携では、メディックス社の RevOps 基盤の構築・活用のノウハウとソニーネットワークコミュニケーションズの AI 技術を組み合わせることで、単なるデータの統合に留まらず、具体的な収益の改善へのトリガーを導き出す仕組みを実現しました。蓄積されたデータを企業の収益（レベニュー）へと変換し、変化の激しい市場においても持続的に勝ち残れる組織作りを、両社の強みを活かして支援してまいります。

メディックス ビジネスマーケティングユニット シニアマネジャー 前野 聖人

このたび、ソニーネットワークコミュニケーションズ社とパートナーシップを結び、このような発表ができたことを大変嬉しく思っています。メディックスは、マーケティングおよび営業・顧客データの連携領域に注力し、RevOps 基盤の構築・活用の実績を積み上げてきました。その中で、膨大なデータから、より生産性を向上させ、収益につながるトリガーを可視化し、将来を予測するためには AI の活用が必要不可欠と考えておりました。そして、ソニーネットワークコミュニケーションズ社との様々な取り組みを経て、AI を活用したデータドリブンな RevOps 基盤の構築・運用ソリューションが誕生し、今回のパートナーシップの締結に至っております。今後、さらに注目度が高まる「RevOps」において、両社の強みを活かし、連携の上、多くの企業における収益の最大化に向けて、支援ができるよう引き続き取り組んでまいります。

【提供体制】

- ・ ソリューション提供：株式会社メディックス
- ・ 技術協力・AI 基盤提供：ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
- ・ 販売：株式会社メディックス、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

● 提供価格：個別見積もり

●ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 サービス受付窓口：

<https://predictionone.sony.biz/contact/solution.html>

【株式会社メディックスについて】

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業（営業代行、サービス開発など） など

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

※記載されている会社名および商品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のもので、検索日と情報が異なる可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

以上