

メディックスとソニーネットワークコミュニケーションズが、業務パートナーシップを締結。AIを活用した「BtoB ビジネスにおける RevOps 基盤の構築・運用ソリューション」を提供開始

～マーケティング・営業・カスタマーサクセスの連携データから、各組織における収益最大化のためのトリガー指標を可視化、収益予測を実現～

株式会社メディックス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中 正則）は、AIを活用した BtoB ビジネスの RevOps 基盤の構築・運用に向けて、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 執行役員社長：中川 典宜）と業務パートナーシップを締結しました。本提携は、ソニーネットワークコミュニケーションズの AI 予測分析ツール「Prediction One」を用い、マーケティング・営業・カスタマーサクセスの連携データから、AI を活用した各組織のトリガー指標の可視化、収益予測を実現。企業の本質的な RevOps 基盤の構築・運用の伴走支援を行います。



■ パートナーシップの背景

近年、BtoB ビジネスにおける DX、データ活用が進む中で、RevOps（レブオプス）への注目度が高まっています。

RevOps とは、「Revenue Operations（レベニューオペレーション）」の略称で、マーケティング、営業、カスタマーサクセスといった顧客と接点を持つ各部門を横断的に統合することで、組織全体で収益（レベニュー）の最大化を図ろうとする管理手法です。

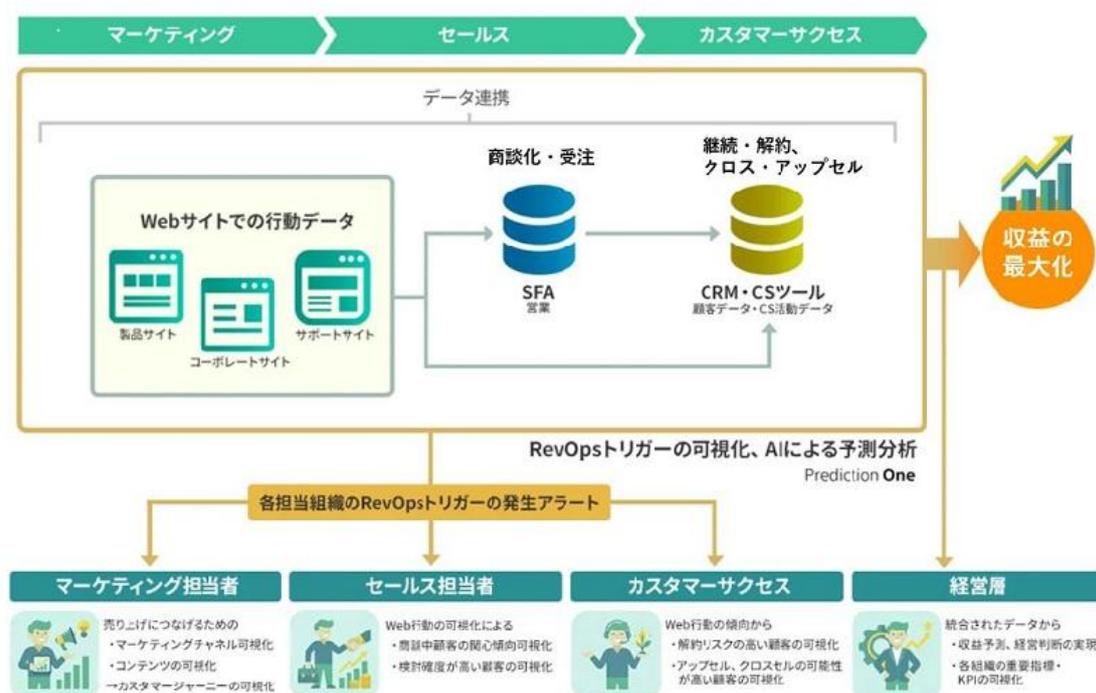
BtoB ビジネスにおける顧客接点の変化やデジタルシフトが進む中で、マーケティング、営業、カスタマーサクセス領域の各データを連携し、一貫した質の高い顧客体験を提供。収益の最大化を実現する手法として注目度が高まっています。米国の BtoB 企業では、RevOps はすでに一般的な概念となりつつあり、日本においても、今後さらに注目度は高まると考えられます。

その一方で、多くの BtoB 企業においては、マーケティング、営業、カスタマーサクセス領域のデータは散在・分断されており、各組織が独立して動いているのが実情です。そのような状況の中で、メディックスでは、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。その過程で、膨大な連携データの分析および活用の勘所や、経営層からの売り上げの予測に対する要望など、さらなる RevOps の推進および成果の最大化につながるポイントが見えてきています。

■ パートナーシップの目的

上記のような背景を受けて、BtoB ビジネスにおけるデータの連携領域や、マーケティング・セールス・カスタマーサクセスの領域での幅広いソリューションを持つ「メディックス」と、AI による予測分析ツール「Prediction One」を持つ「ソニーネットワークコミュニケーションズ」が、業務パートナーシップを結ぶことで、さらに強力に RevOps を推進、成果を最大化するためのソリューションを提供します。

BtoB 企業の分断されたマーケティング・営業・カスタマーサクセスのデータを連携し、AI によって、各組織における収益の最大化に貢献するトリガー指標（RevOps トリガー）を可視化、収益予測を実現します。これにより、収益の最大化に向けて各組織が連動した KPI 設計、プロセス設計が可能になり、組織全体で一貫した収益プロセスを作る仕組みを実現。BtoB 企業の収益の最大化、データドリブンな RevOps の基盤の構築・運用を実現します。



<本ソリューションで実現できることの概要>

- 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

▼RevOps ソリューション詳細について

https://btob.medix-inc.co.jp/revops_lp

■担当者のコメント

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。

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。ソニーネットワークコミュニケーションズは、「Prediction One」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 会社概要

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/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■ソニーネットワークコミュニケーションズ 会社概要

本社：東京都港区港南 1-7-1

事業内容：通信事業、IoT 事業、AI 事業、ソリューションサービス事業

<https://www.sonymetwork.co.jp/>

■本件お問い合わせ先

株式会社メディックス

部署：ビジネスマーケティングユニット

お問い合わせ：<https://btob.medix-inc.co.jp/contact/index.html>