

2016年3月23日

株式会社サイカ

統計分析ベンチャーのサイカ、電通と業務・資本提携契約を締結 クラウド型のマーケティング統合分析ソリューションの開発・推進へ

株式会社サイカ（本社：東京都千代田区、代表取締役：平尾 喜昭/山田 裕嗣、以下サイカ）は、株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：石井 直、以下「電通」）とクラウド型のマーケティング統合分析（アトリビューション）ソリューション「XICA magellan（以下、マゼラン）」の開発・推進について業務提携契約を締結いたしました。

併せてサイカは、電通の100%子会社である株式会社電通デジタル・ホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役社長：遠谷 信幸、以下「DDH」）が運営する電通デジタル投資事業有限責任組合（通称、電通デジタル・ファンド）、Draper Nexus Venture Partners II, LLC（本社：カリフォルニア州サン・マテオ）、およびアーキタイプベンチャーズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：中嶋 淳）の3社を割当先とする第三者割当増資を実施いたしました。

サイカ×電通の提携によって実現される価値

電通が培ってきた広告コミュニケーションの知見やノウハウは、マゼランの分析精度とユーザービリティの飛躍的向上に寄与します。また、電通グループのもつプロジェクト実行力は、クライアントのPDCA体制構築に充てていきます。なお、前者については、統合的なデジタルマーケティングを実施する「デジタルマーケティングセンター」と、後者については、メディアプランニングを司る「MCプランニング局」、および販促を担う「プロモーション・デザイン局」と組むことで、“分析結果からの示唆出し”と“得られた示唆からの意思決定・実行”を総合的に支援していきます。

マーケティング利用に特化したクラウド型統合分析システム「マゼラン」

URL：<http://xica.net/magellan/>

「マゼラン(特許申請中；5月リリース予定)」は、全方位型のマーケティング・ナビゲーターであり、常に変わりゆく潮目の中で最適なルートを導く「航海士(ナビゲーター)」の役割を担います。具体的には、オフライン広告やオンライン広告が、外部要因((ex)パブリシティ、競合、天候…etc)の影響を受けながらどのように売上や各種成果に繋がっているのかをリアルタイムで把握することができ、“最新のプロモーション効果”を反映した広告予算のアロケーション提案や、成果や予算のシミュレーションを行うことが可能になります。

まさに全方位型のダッシュボードとして、クライアント社内外の全マーケティング関係者が常に同じ地図を見ながら安全でダイナミックな航海(マーケティング)に集中できる理想的な実践体制の構築を支援します。

サイカ CEO 平尾のメッセージ –マゼラン開発の背景–

本提携の核であるマゼランは、アデリーという弊社の統計分析システムから生まれました。アデリーは“分析のプロ”ではなく“ビジネスのプロ”をターゲットにしたサービスで、統計分析の手法を限りなく簡易に提供するという、非常に尖ったプロダクトでした。特に職種を絞らずに提供を開始したアデリーですが、リリースから二年、ご利用いただいていたユーザーのほぼ全員がマーケッターとなっていました。

つまり、アデリー提供を通じて出会った数十社、延べ 500 名以上のマーケッターがマゼランの“生みの親”であり、皆様が強く要望されていた「全体最適×高速 PDCA」という“理想のマーケティング”を実現するべく、マゼランの機能*は開発されました。

(*オンライン・オフラインの垣根を超えリアルタイムでの「パス分析」、「予算配分」、「予算・成果のシミュレーション」機能)

デジタルマーケティングが進化する今日、多くのマーケッターは CPA 等の“目に見える事実”に翻弄される傾向があります。しかし、技術がいかに変わろうとも、マーケティングの本質は“事実を支える真理”を解き明かすことにあると私は確信しています。まさにマーケティングという航海における航海士として、一人でも多くの船長(マーケッター)がより安全でダイナミックな航海を行える、そのための航路(真理)を指し示して行ければ、こんなに嬉しいことはありません。さらに言えば、一人でも多くの船長が、目に見える波のみに注意するのではなく、遠く地球の裏側にある大陸(大きな成果)を目指す「マゼラン」となってくれることを心から願っています。

データサイエンティスト・オブ・ザ・イヤー2015 原田氏のマゼランチーム参画について

マゼランの“分析精度”と“マーケッターにとっての使い勝手”“向上に向けて、日本経済新聞社「データサイエンティスト・オブ・ザ・イヤー2015」に輝いた原田博植氏がマゼランチームにジョインすることとなりました。同氏は次のように述べています。

「行動の手前には必ず感情があります。マゼランは、マーケティングから感情、感情から行動への連なりを明らかにできる大きな可能性を秘めています。さらに、その連なりを同一の指標としてマーケティングに関わる全員で常に把握して、web もオフラインも越えて各担当者が協力し合って全体最適を行える、そんな理想的なマーケティングの姿を実現したいと考えています。」

<サイカの会社概要>

サイカとは

サイカは、“すべてのデータに示唆を届ける”というビジョンのもと、統計分析システムの企画・開発・提供で急成長を遂げているベンチャー企業です。

創業当時より「分析のプロ」ではなく「業務のプロ」であるビジネスパーソンをユーザー対象としており、その独自戦略で鍛え上げた操作性と直観性が評価されてきました。

会 社 名 : 株式会社サイカ

代 表 者 : 代表取締役 CEO 平尾喜昭 / 代表取締役 COO 山田裕嗣

設立年月日 : 2012年2月20日

資 本 金 : 185,154,700円

所 在 地 : 東京都千代田区神田神保町二丁目22番地 神保町カンナビル3F

従 業 員 数 : 18名

事 業 内 容 : データ分析ツールの開発・販売

主 要 株 主 : アーキタイプベンチャーズ株式会社

伊藤忠テクノロジーベンチャーズ株式会社

株式会社電通デジタル・ホールディングス

株式会社リクルートホールディングス

Draper Nexus Venture Partners

salesforce.com

(五十音順)

【XICA magellan (マゼラン) に関する情報】

URL : <http://xica.net/magellan/>

【本プレスリリースに関する問い合わせ先】

株式会社サイカ マゼラン / プロダクトオーナー : 岩澤

E-MAIL : pr@xica.net