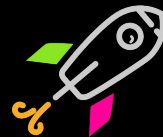




Ekohe

易空海 イコヒー



Pronunciation /i'kɔhi/ (ee-KOH-hee)

Noun An unparalleled ability to see beyond
the horizon

遥か地平線の彼方まで見越せる力



私たちは
シンプルさを念頭に
巧みなデジタル
プロダクトをつくります

株式会社イコヒー Ekohe Japan Ltd.

所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-16 青山江崎ビル3F

TEL: 03-6427-6105

Email: tokyo@ekohe.com

資本金: 1 千万円

事業内容: ITコンサルティング、デザイン、システム構築、Web・
モバイルアプリ開発

国外拠点: 上海、パリ、バンクーバー、ニューヨーク



Our Offices – 私たちのオフィス所在地



- 2007年に設立されたイコヒーは、3大陸にまたがる国際的なプレセンス
- 各拠点に経験豊富な多様性のある**多国籍チーム**
- 世界5拠点からなる**24時間体制のデリバリーサイクル**を提供

設立以来、スタートアップから大手企業まで国内外の様々なクライアント企業のプロダクト制作やAI・DXの導入をしてきました。日本法人は2015年では、ここ数年、特にEコマースやB2BエンタープライズのDX推進、広告・マーケティング会社のデザインの案件を手がけています。

世界の拠点で培われた実績と知見で、御社をマーケットリーダーへと導きます。

組織とサービス

各分野のエキスパートがチーム一丸となって、お客様のビジネス課題を解決します。



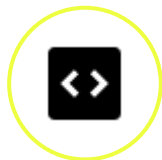
コンサルタント

お客様のニーズと課題を深掘りし、ビジネスの目標に合った最適なデジタル戦略のプランを提案します。



プロジェクトマネジャー

予算とタイムラインを考慮したスコープの定義とロードマップの作成を行い、お客様のプロジェクトを成功へと導きます。



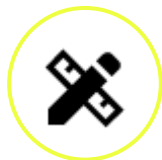
エンジニア

AIエンジンからシステムへの実装、フロントエンド開発まで、各分野の技術に明るいエンジニアがスケーラブルな開発を行います。



データサイエンティスト

ビッグデータの分析・解析結果を日々の業務で活用できるよう、BIツールのセットアップまでサポートします。



デザイナー

サービスデザインからUX・UIデザイン、ビジュアルエレメントのデザインまでニーズに合わせて幅広くご提案します。



120以上

プロダクトローンチ

経験が重要です。私たちの分野横断的なベストプラクティスは、クライアント企業のニーズを解決します。



5.75年以上/平均

長期のお付き合い

クライアント企業に長く選ばれています。私たちは長期的で信頼できるWin-Winのパートナーシップを構築します。



50人以上

チームサイズ

アウトソースはしていません。グローバルに確保されたチームが、いつでもクライアント企業をサポートします。



33%スピードを加速

リリースまでの時間最適化

スピードが勝利します。私たちのクライアント企業はプロダクトやキャンペーンを業界平均よりいち早くリリースします。



私たちの事業部門

製菓業界、金融、
カンテ、教育、スポーツなど。



金融・VC



小売



健康
フィットネス



アート
エンターテインメント



教育



非営利団体

提供サービス

私たちは誰もがテクノロジーの恩恵を受けられることを信じています。サービスの一例をご紹介します。



データ
サイエンス



データ
インテグレーション



プロセス自動化



プロダクト戦略



KPI・分析戦略



UX・UIデザイン



プロトタイプ



フルスタック
WEB開発



モバイル
ネイティブ
アプリ開発



学習管理
システム



キャンペーン
サポート



CRM・ERP



ホスティング



ローカライズ



継続的サポート



AI・機械学習



POC
(概念実証)



Eコマース

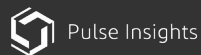
我々の顧客

グループ、スタートアップ、協会

FITCH



IDEO



accenture

AMERICAN
EXPRESS



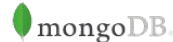
AKQA

SAATCHI
&
SAATCHI



私たちの技術

設計から技術的な実行、メンテナンスに至るまで、
当社で扱うテクノロジーキットは、最先端で、高い安定性と安全性
を保ち、パフォーマンスとスケーラビリティを重視した高い費用
効果の技術力を提供します。



wulin master

https://github.com/ekohe/wulin_master

イコヒーの提供価値

AI × 戦略でゲームチェンジ、組織の成長を加速。

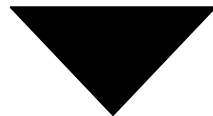
既存のAIソリューション

何ができるのか、自社に合っているのかわからない

導入結果が想像できない



イコヒーとの協業なら！



AI周りのシステムも含め、豊富な実績をもとにご提案

アジャイルに対応→ベネフィットを最大化！



AI×戦略 ご提案フロー

まずは弊社の提携サービスから

Digital Transformation Accelerator

DXアクセレーション

AI 導入
“スターター”
パッケージ

AI & Automation for Retail/Manufacturing

AIアクセレーション for
小売ECサイト & 製造業

NLP

(チャットボット, 会話AIボット,
テキストデータ解析、etc.)

Startup Hub

MVP (Most Viable Product)の
アジャイル伴走開発

Enterprise ERP
フレームワーク

Wulin Master

by Ekohe



wulin master

AI×戦略 ご提案フローの例

ヒアリングは無料です。お気軽にご相談ください。

ヒアリング

お客様の課題や現状をヒアリングし、プロジェクトの方向性を定めます。

ディスカバリー

ビジネス目標やKPI、既存のシステムツール、データセット、関連部門のワークフローなど、各担当者より詳細なヒアリングを行い、要件を明確にします。

※上記がクリアな場合、このフェーズはスキップします。

設計・開発提案

イコヒーの豊富な経験をもとに、お客様の課題に対してどのようなAIソリューションが最適かをご提案します。

実装

各分野のエキスパートで構成されるプロジェクトチームが、既存AIのアルゴリズム調整やカスタムAIエンジンの開発、データパイプラインの構築、AI周りのシステム開発、BIツールの設定やUIのデザインなど、必要に応じて幅広く実装します。

効果検証・改善

AI導入後のサポートから効果検証、改善提案まで、「せっかくAIを導入したけど使いこなせない」ということのないよう、イコヒーがお客様のパートナーとして伴走します。

AIを含まないシステム開発やデザインのサービスも提供しています。
詳しくは tokyo@ekohe.com までお問い合わせください。



Meet for AI!

御社のビジネス目標に最適な AI活用方法とデジタル戦略について まずはご相談ください。

私たちは、ただの開発会社ではありません。
テクノロジーの力でお客様のビジネスを成功へと導くデジタル
パートナーです。

ただ新しい技術を導入するのではなく、ビジネスの目標に沿っ
たデジタル戦略を一緒に考え、ご提案し、実践していける存在
でありたいと考えています。

ぜひ一度、60分程度の作戦会議をしてみませんか？

お問い合わせ
tokyo@ekohe.com

オンライン面談のご予約
<https://calendly.com/ekohe-sales/>

エコヒーWebサイト
<https://ekohe.jp/>

エコヒー東京ランディング
ページ
<https://ekohe.jp/ai-dx>

Let's collaborate!
一緒に良いものを創りましょう！



AI×戦略の実績

化粧品小売・流通会社の事例



Product Strategy



UX & UI Design



Full Stack Development



Mobile



Campaign Support



AI/ML



Data Integration



Data Science



CRM/ERP



需要予測からキャンペーンまで包括的なECソリューションを構築、DXを推進

課題

- B2Bから直接小売へのビジネスモデル転換期で運用モデルを大幅に変更する必要があった
- サイロ化された技術システムを使用しており、統一された管理システムがなかった
- 適正なデータの取得・分析をしておらず、データが意思決定に活用されていなかった

ご提案したソリューション

戦略的ロードマップを定義し、消費者向けECサイトのデザイン・構築とともに、在庫管理システムなど既存システムを統合。データウェアハウスを構築し、あらゆるデータを一元化しました。日々の業務効率化のため、AIの機械学習アルゴリズムを実装しました。

結果

コストの削減と売上アップを同時に実現！

消費者がどのチャネルで買い物をしても追跡ができ、個人に合ったレコメンドやキャンペーン施策を打てるようになりました。消費者の行動に基づいた自動キャンペーンメールでは、メールあたりの収益が2倍に。代理店は在庫のオンライン発注が可能になり、AIの需要予測で商品の廃棄や機会ロスを削減しました。

フィットネス スタートアップの事例



ERP Architecture



UX & UI Design



Process Automation



Full Stack Development



CRM/ERP



Data Integration



Data Science



Hosting



Ongoing Support



プロアスリートの方法論を一人ひとりに合ったオンラインフィットネスメニューに

課題

- 元プロサイクリストのファウンダーは自身の経験と知見を世の中に役立てたかったが、実現方法がわからなかった
- 競合の多い健康市場で差別化が必要だった
- ターゲットユーザーにはそれぞれニーズがあり、市場の既存サービスでは運動の目的、宗教、アレルギーなど個別に対応することが難しかった

ご提案したソリューション

ファウンダーの方法論をもとにルールベースのエンジンを開発。ユーザーごとに高度にパーソナライズされたトレーニングと食事のメニューを提案するプラットフォームを設計・構築しました。メインの機能に加え、IoT機器への接続、電子決済、ブランドアイデンティティの刷新など、総合的なサポートを提供しました。

結果

他社との差別化に成功、EU圏のマーケットリーダーに成長！

革新的なアルゴリズムで、ユーザーは自宅にしながら、今の自分の状態に合うよう100%カスタマイズされた運動と食事のメニューを実践できるようになりました。このスタートアップ企業は、デジタルコーチングに対する独自のアプローチにより、ユーザーのロイヤルティを持続的かつ大幅に向上させました。

ベンチャーキャピタルの事例



24時間365日、市場の変化を見逃さないディールソーシングプラットフォーム

課題

- 世界中の何百万もの膨大な量のスタートアップのデータを分析し、最適な投資先を見つけるには人手も時間も足りない。
- 限られたリソースの中で、急成長中の会社だけでなく自社基準に合った会社を見つけ出す必要がある

ご提案したソリューション

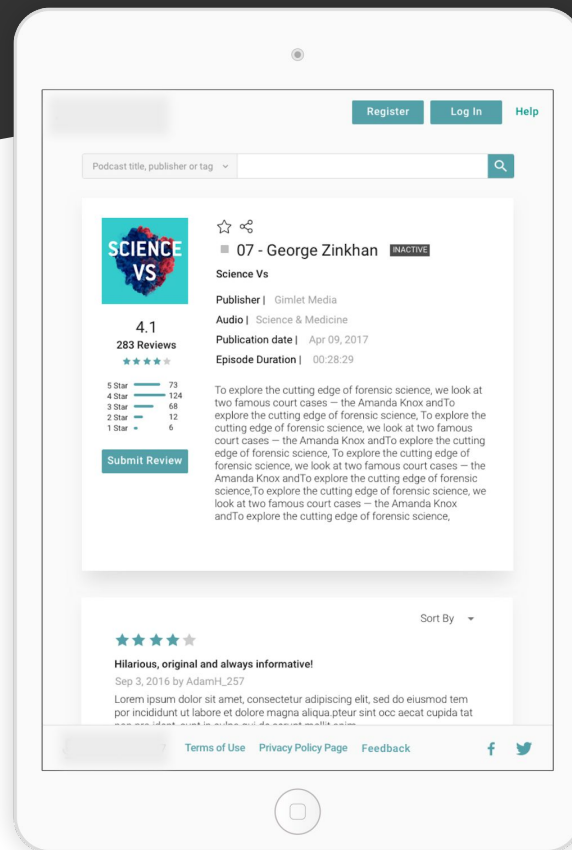
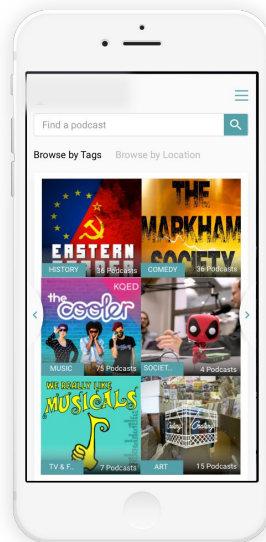
インターネット上のあらゆるデータソースや社内ソースから、AIが24時間企業を自動分析し、企業毎を独自性に応じてリコメンドするプラットフォームを構築しました。現時点で最も重要な投資先候補をフィルタリング、ランク付けし提供するとともに、チームのワークフローを最適化しました。

結果

アナリストの時間を効率化し、競合に先駆けて取引成立！

目視によるでは見逃しそうな些細な変化も24時間稼働のAIが検知し、投資機会を発見。デスクトップ、モバイル上でトリガー設定やTo-Do、チームの割り当て、レポートなどカスタマイズ可能なので、アナリストは最重要のタスクに集中できると同時に、同僚が今何に取り組んでいるかを簡単に把握できるようになりました。

ポッドキャスト配信サービスの事例



音声データを分析し、コンテンツ内の検索を可能にしたポッドキャスト配信サービス

課題

- 膨大な量の音声データを活用し切れていなかった
- コンテンツのテーマやカテゴリは直感に従って定義されており、爆発的に増えたアセットの中からユーザーが魅力を感じるものを探すことが困難になっていた
- ユーザーとブランドの広告主の両方にとって魅力的なプラットフォームを作る必要があった

ご提案したソリューション

自然言語処理で、何百万ものポッドキャストをタイトル、説明、実際の音声別にすばやく分析し、自動で分類。**ディープラーニング**で隠されたテーマを明らかにし、関連性のあるコンテンツを結びつける仕組みを開発しました。

結果

ユーザーの利便性が向上するとともに、広告主からの収益が増加！

24時間年中無休の自動コンテンツ分類により、手作業が排除されました。音声コンテンツ内のキーワードの頻度分析や重みづけが可能になったおかげで、ユーザーにとっては、他社の配信サービスよりも高度な検索が可能になり、広告主にとっては自社ブランドとより関連性のあるコンテンツへの広告配信ができるようになりました。

AI×戦略 事例紹介

VoC(顧客の声)ソリューション ベンダーの事例



Product Strategy



UX & UI Design



Full Stack Development



Cloud Infrastructure



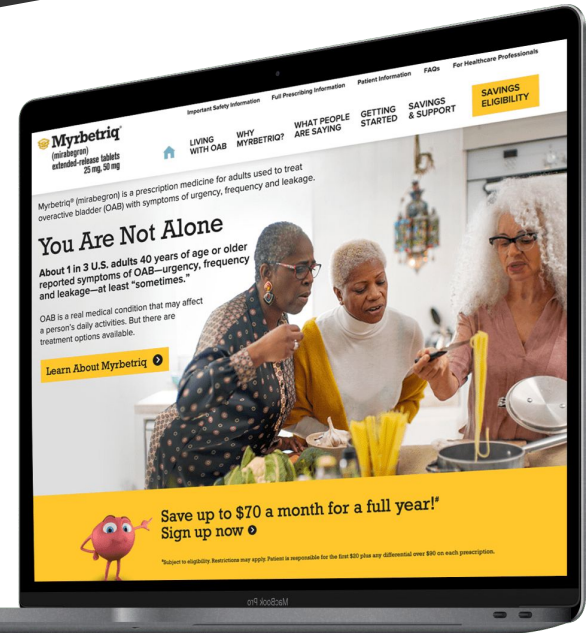
SDK Development



AI/ML



Ongoing Support



キーワードからAIがネガポジ判定、顧客の感情を読み取るマイクロサーベイ

課題

- 顧客企業向けの次世代のカスタマーフィードバックプラットフォームを作る必要があった
- 当時、多くのソリューションプロバイダは設計不十分なホームページ調査ボックスや質の伴わないフィードバックを提供していた
- 市場の企業がオンラインオーディエンスから切り離され、カスタマーの洞察や分析が不十分だった

ご提案したソリューション

ユーザーのコンテキストに沿ったコンテンツとしてのマイクロサーベイを提供するシステムを開発。企業ブランドに合わせてカスタマイズが可能で、CRMなど他の既存システムとの統合も容易にでき、カスタマーの回答が手入力されたものでも、AIが自動分析できるよう自然言語処理のアルゴリズムを実装しました。

結果

スタートアップからマーケットリーダーへと急成長！

ブランドイメージを損なわずに、効率よく顧客の声を分析することができるB2Bプラットフォームのおかげで、このお客様は大企業のクライアントを獲得し、2019年には The Forrester Wave™ の調査にランクインしました。

サイバーセキュリティ会社の事例



データディスカバリーとデータサイエンスのトレーニングで組織が成長

課題

- 通報の9割が実は緊急事態ではなく、通報の分類が最適化されていなかった
- 迷路のようなデータソースを活用する術をコールセンターのオペレーターは分からなかった
- チームの知見と顧客企業の成長を同時に推進することが急務だった

ご提案したソリューション

現状の把握と、利害関係者と主要な目標の足並みを揃えるため、既存データや機械学習モデル、アルゴリズム、チームのスキルや能力を見直す、データオーディットを実施しました。組織的な能力を向上させるため、チームリーダーたちと協働し、データサイエンス主導の実用的なロードマップの作成を支援しました。

結果

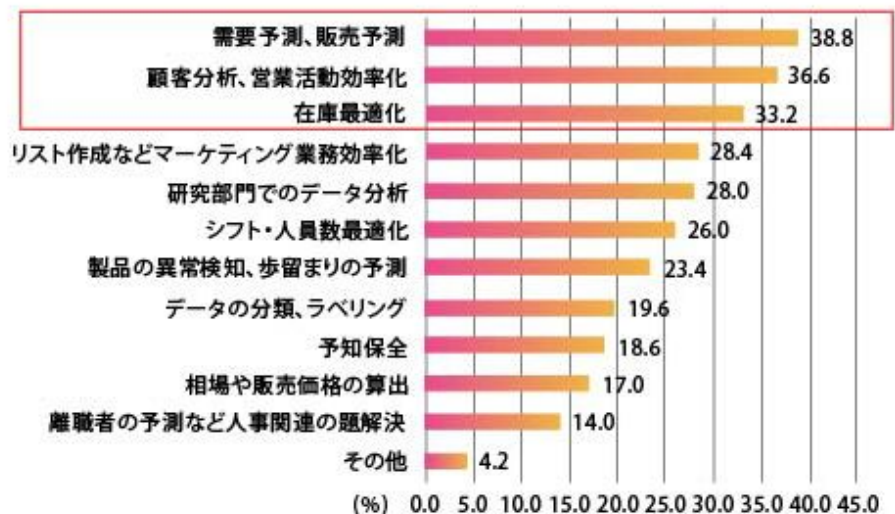
緊急対応のニーズを予測して対応することが可能になりサービス拡大！

最先端の機械学習アルゴリズムで、緊急電話発信者の匿名性を完全に保護しながら、発信者プロフィールの照合や公安・司法システムからのデータポイントの結合などが可能になり、サービスと優先度に応じて緊急電話の分類を最適化・予測し、通報への対応が効率化しました。Ekoheのデータサイエンスのトレーニングを通じて、お客様のチームは専門知識を獲得し、日々の業務に活かしています。

日本におけるAIの導入状況

日本企業におけるAIの導入状況

AIが導入されている業務



出典元:
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000060.000036584.html>

AI導入状況調査 - ソニービズ
ネットワークス株式会社調べ

AIを導入した企業の多くは、AIを販売予測や顧客分析に活用しています。その他、在庫や人員体制の自動最適化、パーソナル・レコメンデーションのマーケティング用途、データ分析など、人間が実施するにはかなりのコスト&クオリティを必要とする作業を実務に取り入れることで、事業の効率化を図っています。

日本企業におけるAIの導入状況

AIを導入していない理由



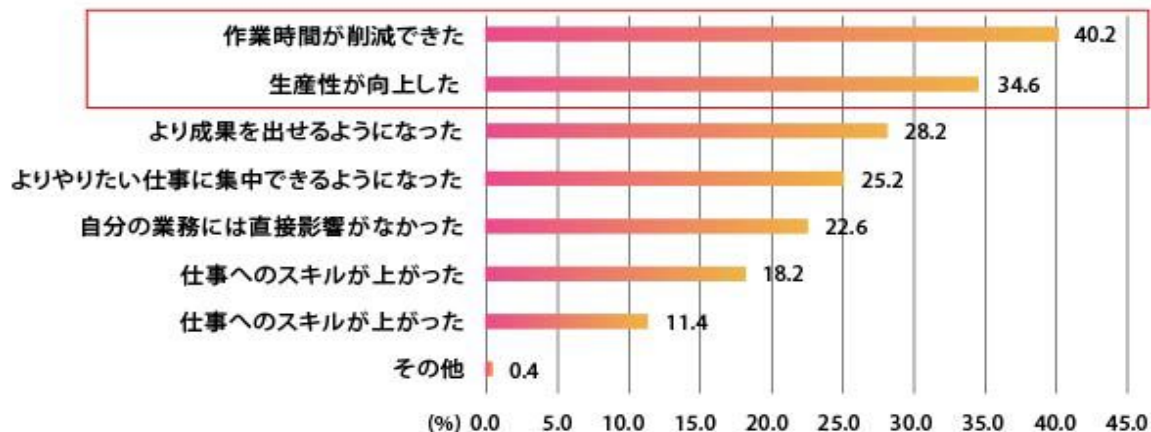
出典元:
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000060.000036584.html>

AI導入状況調査 - ソニービズネットワークス株式会社調べ

AIを導入していない企業の多くは、社内にAIの導入・運用について知見を持った人材がないことがブレーキになっていることがわかります。また、「導入することによるメリットがわからない」「費用に対する成果が明確にできていない」等、そもそも何ができるのか、導入するとどうなるのかのイメージが明確に持てていないことがうかがえます。

日本企業におけるAIの導入状況

AIの導入による業務への影響



出典元:
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000060.000036584.html>

AI導入状況調査 - ソニービズ
ネットワークス株式会社調べ

AIを導入した企業の多くは、「作業時間が削減できた」「生産性が向上した」「より成果を出せるようになった」等、業務への好影響を実感しています。また、「よりやりたい仕事に集中できるようになった」等、**煩雑な業務をAIによって自動化・効率化することでスタッフのモチベーションや効率アップにつながっています。**