

分析シナリオ類型		代表的な事例
予兆発見型		<ul style="list-style-type: none"> • インターネットの利用動向から、商品やサービスの普及の兆しを発見する。
異常検出型	不正検出型	<ul style="list-style-type: none"> • 申請審査業務において不正や誤りを含む申請を検出し、注意を喚起する。
	外れ値検出型	<ul style="list-style-type: none"> • 不正侵入検知システムにおいて特異なアクセスを不正候補として検出し、注意を喚起する。
予測・制御型	収益シミュレーション型	<ul style="list-style-type: none"> • 健康増進施策を実施した場合の医療費削減効果を試算する。
	リスク・シミュレーション型	<ul style="list-style-type: none"> • ホテルの客室や生鮮食品の値引きのタイミング調整による売れ残りリスクを試算する。
	最適化型	<ul style="list-style-type: none"> • コールセンターにおける効率的なオペレーターの配置計画や勤務スケジュールを策定する。
	リスク・ヘッジ型	<ul style="list-style-type: none"> • 高水準かつ安定した効果が得られる広告費の配分を決定する。
ターゲティング型		<ul style="list-style-type: none"> • 顧客の属性や購買履歴から優良顧客や見込み顧客を抽出し、ダイレクトメールの送付対象とする。 • レセプトおよび健康診断データから生活習慣病の予備群を抽出し、健康増進施策の実施対象とする。
与信管理型		<ul style="list-style-type: none"> • 過去の債務不履行データをもとに、個人の滞納リスクや企業の倒産リスクをスコアリングする。 • 会員サービスにおける顧客の属性や利用履歴から、解約リスクをスコアリングする。
評価・要因分析型		<ul style="list-style-type: none"> • 営業店舗や営業員の成績を多面的に評価し、成績を向上させる要因を特定する。 • 費用対効果の観点から顧客を多面的に評価し、優良顧客化に向けての方針を策定する。
コンテキスト・アウェアネス型		<ul style="list-style-type: none"> • ユーザの利用履歴や現在の利用状況から嗜好を読み取り、商品のレコメンデーションやサービスのパーソナライゼーションを実施する。
プロセス・トレース型		<ul style="list-style-type: none"> • ECサイトにおける来店から購買に至るプロセスを分析し、促進要因またはボトルネック要因を特定する。 • 疾病の重症化プロセスを抽出し、これを阻止する要因を特定する。