

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2015年2月17日
株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、ミサワホームのプライベート DMP を構築 データ分析に基づくウェブサイトのリニューアルにより、 従来の約 13 倍のコンテンツ誘導数を実現

株式会社ブレインパッド（本社：東京都港区、代表取締役社長：草野 隆史、以下ブレインパッド）は、住宅メーカーのミサワホーム株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長執行役員：竹中 宣雄、以下ミサワホーム）に、ブレインパッドが開発・提供する「Rtoaster（アールトースター）」を利用した、プライベート DMP（*1）の構築から高度なマーケティング施策を実施するための運用支援までをトータルで提供したことを発表いたします。

本サービスの導入により、同社のウェブサイト来訪者における特定のコンテンツへの誘導数が導入前の約 13 倍になるなど、マーケティング施策の主要指標において大幅な改善が実現しました。



ミサワホームは、今回導入したプライベート DMP に、CRM（個人情報を除く）情報や同社が運営する各サイトの来訪者毎の行動情報を蓄積し、そのデータの分析結果に基づき、ウェブサイト上での顧客サービスやマーケティング施策の拡充を行っております。

CRM 情報に、顧客の住宅購入検討段階から購入後のアフターフォローまでの各種行動情報を紐付け、Rtoaster に搭載された独自の機械学習アルゴリズムを利用して解析することにより、顧客毎に表示されるコンテンツ（ナビゲーション、バナー等）および広告配信の最適化を行い、マーケティング ROI の改善を目指す考えです。

■導入の背景

ミサワホームは、「住まいを通じて生涯のおつきあい」という企業理念のもと、卓越したデザイン・技術により、良質な商品・サービスの開発を行う住宅メーカーです。同社は、従来、住宅の購入検討者向け、契約者向けなどの各種サイト来訪者に対し、複数のウェブサイトを通じて、きめ細やかな情報提供を行ってきました。

しかしながら、住宅を購入しようとする消費者は十分な情報収集と長期間にわたる検討を行う場合が多いことや、消費者のライフスタイルが変容してきていることなどから、同社は、サイト来訪者全員への画一的なコミュニケーションではなく、これまで以上に顧客に寄り添ったコミュニケーションの必要性を感じていました。

今回、ミサワホームは、住宅の購入検討者、契約者それぞれのニーズを把握し、CRM 情報を加味したオウンドメディア・コミュニケーションの最適化を効率的かつ短期間で実現することを目指し、複数サービスを比較検討しました。その結果、SaaS（Software as a Service）型でスピーディーに導入でき、外部システムとの連携にも柔軟性が高い Rtoaster が採用されました。

加えて、ブレインパッドの分析技術とマーケティング施策に関する知見・経験に基づく運用支援により、今後、プライベート DMP を活用した高度なマーケティング施策を実施できる点が評価されました。

■導入の効果

ミサワホームは、ウェブサイト来訪者の CRM 情報、IP 判別によるアクセスエリア情報、ウェブ行動情報など、プライベート DMP に蓄積されたデータをもとに、興味や関心に応じた最適なカテゴリー（ナビゲーション）の表示やキャンペーンバナーを表示し、利便性の向上を図っています。その結果、トップページからの特定のコンテンツへの誘導数が従来の約 13 倍、特定のキャンペーンの申し込みの割合（CVR *2）が 13.4%に増加するなど、離脱率の低減をはじめ主要指標の改善につながりました。

その他にも、プライベート DMP に蓄積されたデータは、広告配信時のシナリオやセグメントの作成にも活用され、マーケティング ROI の改善に貢献しております。

今後、ミサワホームは、プライベート DMP に蓄積された各種データをさらに精緻に分析・セグメント化し、その結果を施策に反映させることで、ウェブサイト内のパーソナライズ精度の向上、店舗、イベント・展示場といったオフラインへの送客効果の最大化、メールマーケティングへの活用など、一層の利用促進を計画しております。

■ミサワホーム株式会社 販売・商品企画部 原 亮太氏からのコメント

「ミサワホームでは、自社ウェブサイトのユーザー行動情報を会社の大切な資産とし、定期的に行動分析を行い、ウェブサービスの拡充やユーザビリティの向上により、顧客ロイヤリティを高めていきたいと考えています。その基盤づくりとして、今回、ブレインパッドの Rtoaster を利用したプライベート DMP を構築しました。今後も、プライベート DMP を活用した高度なマーケティング施策を行っていくにあたり、Rtoaster とブレインパッドの支援に大いに期待しています。」

- (*1) プライベート DMP (Data Management Platform) とは、企業が自社のさまざまなマーケティングデータや外部データを集約し、活用するために構築するデータ基盤のこと。
- (*2) Conversion Rate (顧客転換率) の略。ウェブサイトへの来訪者数全体のうち、何名がコンバージョン(申し込みなど)に至っているかなどを示す指標のこと。

■ご参考情報

●「Rtoaster」について <http://www.rtoaster.com/>

「Rtoaster」は、サイト内のユーザー行動、CRM データ、外部データとのセキュアな接続によるデータ拡張などから、お客様独自のプライベート DMP を容易に構築します。この強力な「プライベート DMP 機能」と「高精度なレコメンドエンジン」によって、広告/Web サイト/メールなどの多様な顧客接点におけるパーソナライズアプローチ、行動ターゲティング/レコメンドを実現します。複数のチャンネルを横断した最適な顧客コミュニケーションを高度かつ精緻に行うことが可能なマーケティング・ソリューションです。

●ミサワホーム株式会社について <http://www.misawa.co.jp/>

本社所在地：東京都新宿区西新宿二丁目4番1号 新宿NSビル

設立：2003年8月

代表者：代表取締役社長執行役員 竹中 宣雄

資本金：100億円（2014年3月31日現在）

従業員数：9,396名（連結、2014年3月31日現在）

事業内容：住宅の企画・設計開発、住宅部品の開発、街づくり事業、環境事業、新素材開発など

●株式会社ブレインパッドについて <http://www.brainpad.co.jp/>

（東京証券取引所 市場第一部：証券コード 3655）

本社所在地：東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル

設立：2004年3月

代表者：代表取締役社長 草野 隆史

資本金：331百万円（2014年12月31日現在）

従業員数：134名（連結、2014年12月31日現在）

事業内容：アナリティクス事業/ソリューション事業/マーケティングプラットフォーム事業

■お問い合わせ先

●製品・サービスに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

マーケティングプラットフォーム本部 営業部

TEL：03-6721-7002 e-mail：info@brainpad.co.jp

●本プレスリリースに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

経営企画本部 経営企画部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：pr@brainpad.co.jp

*本ニュースリリースに掲載されている会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

*本ニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。

以上