

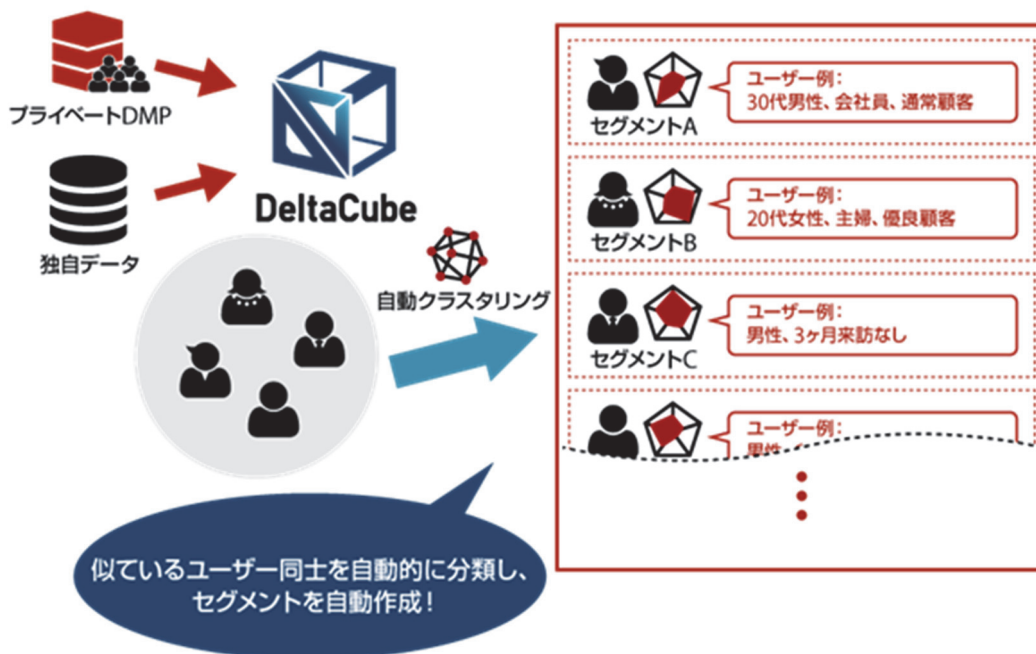
報道関係者各位

2016年1月7日  
株式会社ブレインパッド

**ブレインパッド、DMP のデータから高速にセグメントを作成する「DeltaCube」に  
自動クラスタリング機能を搭載  
プライベート DMP「Rtoaster」と組み合わせ、  
ピーチ・ジョンでコンバージョン率が約 3.8 倍に向上！**

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：佐藤 清之輔、以下ブレインパッド）は、DMP（\*1）に蓄積されたデータを活用してセグメントを作成するデータマネジメントツール（\*2）「DeltaCube（デルタキューブ）」に、新たに自動クラスタリング（\*3）機能を追加いたしました。（\*4）

株式会社ピーチ・ジョン（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：上野 顕之、以下ピーチ・ジョン）では、このたび、プライベート DMP「Rtoaster（アールトースター）」の Recommend 機能と、「DeltaCube」の自動クラスタリング機能を併用することにより、自動クラスタリングを実施しない場合に比べ、コンバージョン率（\*5）が約 3.8 倍となる効果が得られました。



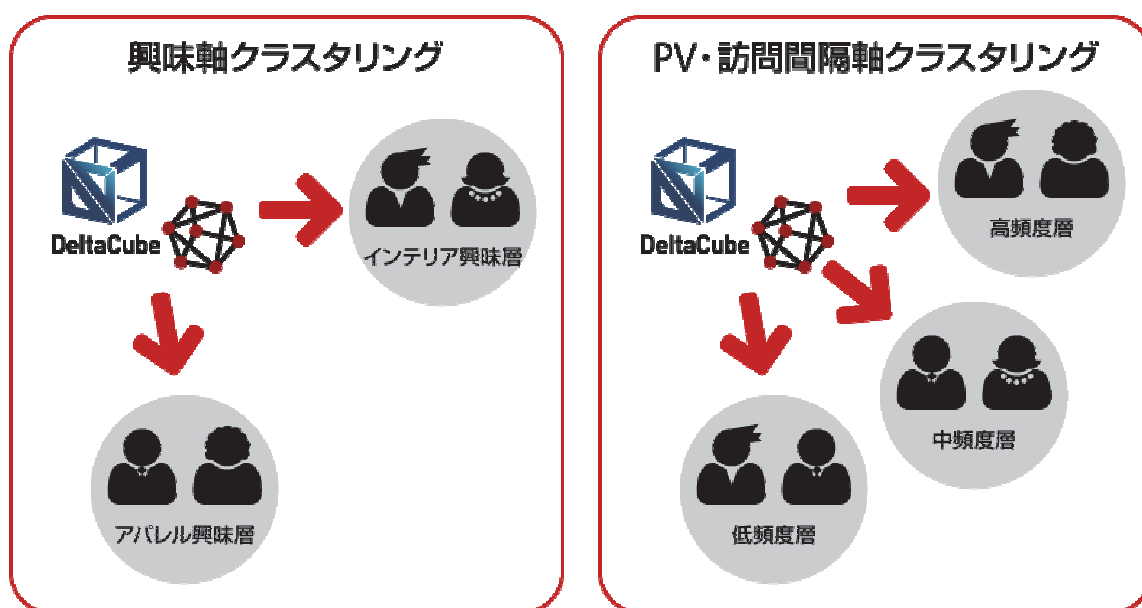
**▲簡単にセグメント作成が可能となる自動クラスタリング機能**

「DeltaCube」は、DMP に蓄積された膨大なユーザーデータをデジタルマーケティング施策に活用する際に、顧客の属性やウェブサイト上での行動などに基づき、適切なグループに分類する（＝セグメントを作成する）作業を自動化・効率化できるツールです。そして、このたび追加された自動クラスタリング機能は、DMP に蓄積された膨大なデータをもとに、類似ユーザー同士を分類して自動でセグメントを作成する機能です。

通常、デジタルマーケティング施策を行う際には、DMPなどに蓄積されたユーザーデータなどを活用し、適切なセグメントを作成することが求められます。一方で膨大なデータを使って一からセグメントを作成するためには、「作成するための選択肢が多い」「時間がかかる」などの課題もありました。

これらの課題を解決するために、ブレインパッドが2015年7月から提供開始したデータマネジメントツールが「DeltaCube」です。そして、このたびの自動クラスタリング機能の追加により、効果的なセグメントを自動的に作成することが可能となり、より容易に膨大な蓄積データを活用いただけるようになりました。

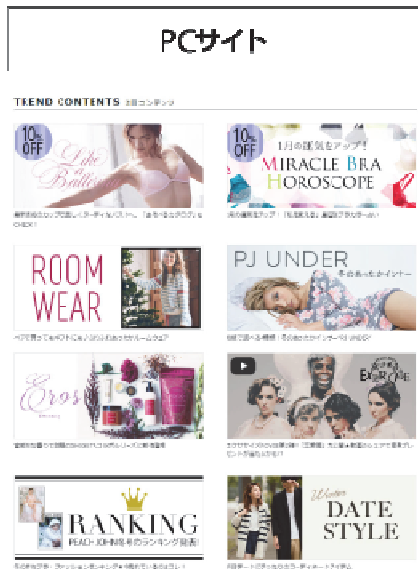
本機能は、利用頻度の高い2つの軸でセグメントを作成します。ページの閲覧傾向からユーザーの興味ジャンルを推定しクラスタリングする「興味軸クラスタリング」と、ユーザーのPV数、サイト訪問間隔からユーザーのロイヤリティを推定しクラスタリングする「PV・訪問間隔軸クラスタリング」の2パターンで自動的にセグメントを作成することにより、従来セグメント作成にかかっていた時間と工数を削減し、デジタルマーケティング施策の開始に至るまでの準備を、大幅に短縮することが可能となります。また、自動的に作成された各セグメントの特徴（どのようなユーザーが含まれるか）は、「DeltaCube」の管理画面上に表示されるため、サイト全体のユーザー像をより短期間で把握することも可能となります。



#### ■ピーチ・ジョンでの自動クラスタリング機能の活用効果

以前より「Rtoaster」を導入いただいているピーチ・ジョンにて、「DeltaCube」の自動クラスタリング機能をいち早く導入していただきました。

ピーチ・ジョンでは、さまざまなデジタルマーケティング施策を実施する中で、よりスピーディーかつ効果的に施策を実行したいと考えていました。このたび、PCサイトおよびスマートフォンサイトを対象に検証を実施した結果、自動クラスタリングで作成されたセグメントは手動で作成したセグメントに比べ、コンバージョン率が約3.8倍に向上いたしました。



TREND CONTENTS  
(注目コンテンツ)  
で実施  
コンバージョン率  
約3.8倍!

▲レコメンドで表示される「TREND CONTENTS (注目コンテンツ)」の  
バナー経由でのコンバージョン率比較

■株式会社ピーチ・ジョン 営業本部通販部通販課課長 宮澤 雅行様からのコメント

「ピーチ・ジョンでは、以前より『Rtoaster』を活用し、オムニチャネルでのデジタルマーケティング施策を積極的に行ってまいりました。『Rtoaster』を導入して以降、コンテンツの最適化、特定セグメントへのクーポン配信等、カスタマージャーニーに沿った適切なアクションがウェブ・メール・広告・アプリといったさまざまなチャネルで可能となりました。ブレインパッドのデジタルマーケティングに関する専門性に基づき開発された製品により実施されるマーケティング・アクションは、一定の効果が継続的に得られており、大変満足しております。このたび、『DeltaCube』に新たに追加された自動クラスタリング機能を活用することにより、これまで時間がかかっていたセグメント作成が自動で実施できるため、よりスピーディーなマーケティング・アクションが可能となり、顧客マーケティング活動の品質向上につながるものと期待しております。」

- (\*1) DMP (Data Management Platform) とは、広告主・メディア・EC サイトなどが保有するさまざまな大量データを収集・分析し、主にマーケティング用途での利用・活用を可能にするデータ基盤のこと。
- (\*2) データマネジメントツールとは、さまざまなシステムが保有するデータの連携や管理を行い、データの現状を把握したり、作業負荷軽減を支援するツールのこと。
- (\*3) クラスタリングとは、データからそれぞれ共通の特徴を持つ複数のグループ (クラスター) を抽出・分類する分析手法のこと。
- (\*4) DeltaCube を利用する場合には、Rtoaster および DeltaCube の双方の契約が必要です。
- (\*5) コンバージョン率 (顧客転換率) とは、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 (商品の購入など) に至っているかなどを示す指標のこと。

## ■ご参考情報

### ●DeltaCube (デルタキューブ) について <http://www.brainpad.co.jp/solution/ms/deltacube/>

DeltaCube は、ブレインパッドが開発・提供する、DMP に蓄積されたデータから、直感的な操作でセグメントを作成することができるデータマネジメントツールです。レコメンドエンジン搭載プライベート DMP「Rtoaster」とシームレスに連携し、DMP を活用した PDCA サイクルを、今まで以上に高速に回すことが可能となります。

### ●Rtoaster (アールトースター) について <http://www.rtoaster.com/>

Rtoaster は、ブレインパッドが開発・提供する最先端のレコメンドエンジンが搭載されたプライベート DMP です。データの蓄積・管理から、スマートフォンアプリ／ウェブサイト／デジタル広告／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／レコメンドといったアクションまで、デジタルマーケティングを強力にサポートします。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、国内最大規模のプライベート DMP として、150 社以上のさまざまな企業に導入・活用いただいております。

### ●株式会社ピーチ・ジョンについて <http://www.peachjohn.co.jp/>

本社所在地：東京都渋谷区神宮前 6-17-11

設立：1994 年 6 月 1 日

代表者：代表取締役社長 上野 顕之

従業員数：約 140 名

事業内容：通信販売業、直営店「ピーチ・ジョン・ザ・ストア」の運営

### ●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 佐藤 清之輔

資本金：331 百万円 (2015 年 9 月 30 日現在)

従業員数：166 名 (連結、2015 年 9 月 30 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](mailto:info@brainpad.co.jp)

### ●本ニュー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

コーポレート本部 経営企画部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：[pr@brainpad.co.jp](mailto: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