

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2016年10月27日
株式会社ブレインパッド

**ブレインパッド、日本旅行のデジタルマーケティング効果を「Rtoaster」で最大 15 倍に改善
— ポップアップ型クーポンを精緻なレコメンドにより出し分け、
クリック率・コンバージョン率を向上 —**

株式会社ブレインパッドは、総合旅行会社の株式会社日本旅行のデジタルマーケティング施策「マイクーポン」サービスを、レコメンドエンジン搭載プライベート DMP (*1)「Rtoaster (アールトースター)」で支援し、クーポンのクリック率 (CTR) が最大で 15 倍、クーポンから旅行の申し込みに至ったコンバージョン率 (CVR) が 3 倍と劇的に改善したことを発表いたします。

■日本旅行の「マイクーポン」サービスとは

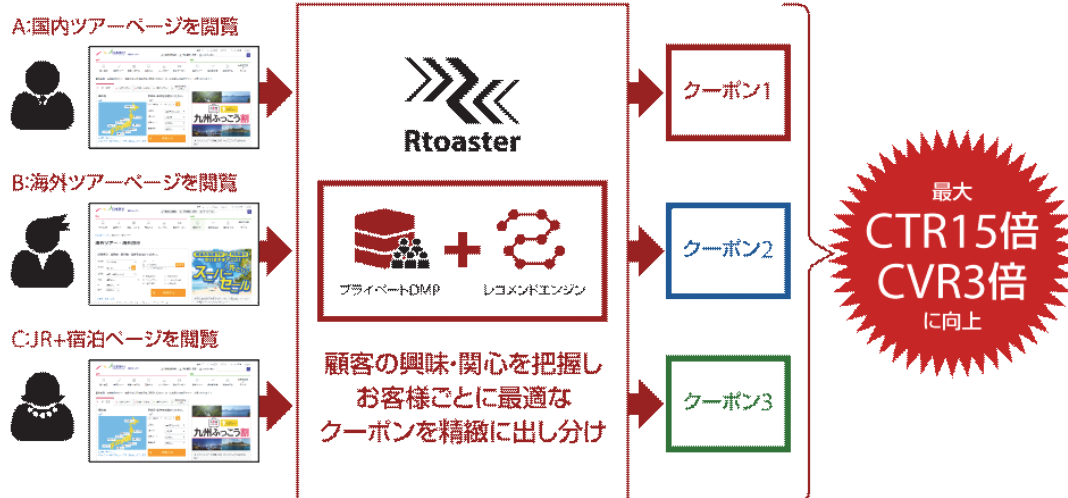
近年、日本旅行は中核分野であるインターネット販売において、インターネット専用商品のさらなる充実やデジタルマーケティングを用いた顧客サービスの強化を積極的に進めています。

デジタルマーケティング施策の一つとして開始した「マイクーポン」サービスは、同社のインターネット利用者が日本旅行のウェブサイトを訪れた際に、旅行の予約時に利用できる割引クーポンを提供するサービスです。

■日本旅行サイトでの Rtoaster 施策について

「Rtoaster」は、最先端の機械学習アルゴリズムを搭載しており、過去の購買情報やウェブサイトでの行動履歴から、お客様の興味・関心に基づく高精度な顧客セグメントを作成することができます。日本旅行のウェブサイトでは、「Rtoaster」を用いて「国内宿泊クーポン」や「海外ツアークーポン」など、その時に最もおすすめできると思われるクーポンを自動的に表示させています。

ユーザー



▲日本旅行が実施するクーポン施策のイメージ

■施策の効果

今回、日本旅行は「Rtoaster」のポップアップ機能を用いて、ウェブサイトに表示される「マイクーポン」をポップアップ形式に変更しその効果を検証しました。その結果、従来の静的バナー(*2)によるレコメンドと比較し CTR が 15 倍、CVR が 3 倍に改善するという大きな効果が得られました。

また、同一内容のクーポンを E メールで配信するのに比べ、ポップアップ形式のほうが CVR が 1.7 倍になるなど、効果が出ています。

今後も、ブレインパッドは、高精度な顧客セグメントに基づき効果的なマーケティングアクションを実行できる「Rtoaster」の強みを活かし、日本旅行のデジタルマーケティング施策を支援してまいります。

■株式会社日本旅行 個人旅行営業統括本部 ICT 営業推進部 原井川 寿美様からのコメント

日本旅行では、インターネット販売を中核事業の一つとして捉え、新たなマーケティング施策を積極的に進めています。今回、ブレインパッドから、「Rtoaster」を活用したポップアップ式のクーポン施策をご提案いただき、その劇的な効果の改善に驚いています。「Rtoaster」の精度の高さは当然のことながら、同社のデジタルマーケティングコンサルタントの方から施策立案や改善に関して的確なアドバイスをいただける点も、ブレインパッドの長年の経験とノウハウが成せる強みなのだと感じています。今後も当社は「Rtoaster」を積極的に活用し、CRM システム(*3)系のデータ連携や、ウェブチャネルだけに留まらない他チャネルでの顧客サービスの強化に努めてまいります。



▲「Rtoaster」のポップアップ機能で表示している日本旅行の「マイクーポン」

- (*1) プライベート DMP (Data Management Platform) とは、企業がさまざまな自社データや外部データを集約し、活用するために構築する基盤のこと。
- (*2) 静的バナーとは、時間が経っても変わらない、動かないバナーのこと。
- (*3) CRM (Customer Relationship Management) システムとは、顧客属性や接触履歴を記録・管理し、企業と顧客が長期的かつ良好な関係を形成するために利用される業務システムのこと。

■ご参考情報

●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。また、ツールの提供に留まらず、豊富な経験を有するデジタルマーケティングコンサルタントによる導入・運用支援（要件定義から KPI の設計、施策の設計・実行、効果測定・改善案の提示）までをトータルに提供しております。

●株式会社日本旅行について <http://www.nta.co.jp/>

本社所在地：東京都中央区日本橋 1-19-1 日本橋ダイヤビルディング 12 階
設立：1905 年 11 月
代表者：代表取締役社長 堀坂 明弘
資本金：4,000 百万円（2016 年 6 月 30 日現在）
従業員数：2,578 名（2016 年 4 月 1 日現在）
事業内容：旅行業法にもとづく旅行業（国内・海外旅行業務）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 佐藤 清之輔
資本金：331 百万円（2016 年 6 月 30 日現在）
従業員数：182 名（連結、2016 年 6 月 30 日現在）
事業内容：企業の経営改善を支援するビッグデータ活用サービス、デジタルマーケティングサービス

■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：marcom@brainpad.co.jp

*本ニュースリリースに記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