

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2018年3月22日
株式会社ブレインパッド

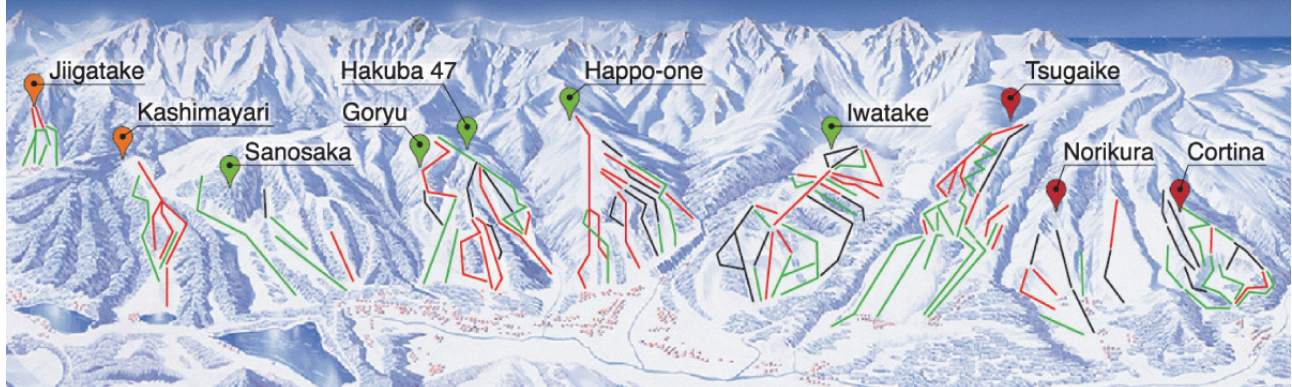
ブレインパッド、長野県にある国内最大のスノーリゾート「白馬バレー」が実施する 観光PRをプライベートDMP「Rtoaster」で支援 － 観光客ごとの最適なコミュニケーションで白馬エリア全体の観光産業を活性 －

株式会社ブレインパッドは、長野県北部・北アルプス山麓に位置する白馬村・小谷村・大町市に存在する10のスキー場から構成され、国内最大のスノーリゾートである「HAKUBA VALLEY（白馬バレー）」に、ウェブやスマートフォン等を活用した集客やリピート化の促進、顧客にパーソナライズ化したコミュニケーションを強化するプライベートDMP（*1）「Rtoaster（アールトースター）」を導入したことを発表いたします。

「HAKUBA VALLEY」は、日本有数の山岳景観、9mを超える降雪量を誇るパウダースノー、130以上のバラエティ豊かなコースなどの白馬エリア10スキー場の魅力を国内外に伝えるために、3つの地方自治体からの支援を受けながら複数の民間事業者が連携して立ち上げられた取り組みです。

1993年にピークを迎えた国内スキー場の来場者数は、その後減少が続いていましたが、近年インバウンドによる外国人観光客の増加により緩やかな回復傾向にあります。こうした環境の中、エリア内の各スキー場が連携・協力しながら白馬の観光産業の活性化を加速していこうという考えから、「HAKUBA VALLEY」の活動はスタートしました。

HAKUBA VALLEY観光PRの 新たな形をRtoasterが支援



■「HAKUBA VALLEY」の課題は、リピート化促進のためのコミュニケーションのパーソナライズ化

「HAKUBA VALLEY」は、来場者の満足度を向上させることが不可欠であると考え、2016年に、10 スキー場の共通リフト券の利便性を向上させる自動改札システムの共通化を行いました。その効果もあり、長期滞在でスキーを楽しむ外国人の来場者数の増加に成功しました。

そして、来場者のリピート化を促進するためのこれからの PR 施策としては、マスメディアを活用した大勢かつ幅広い層にアプローチする施策に加え、来場者一人ひとりに対してパーソナライズ化された施策の実施が必要であると考えました。そこで、白馬エリアを訪れる観光客ごとに質の高い最適なコミュニケーションを実現するためのツールとして、「Rtoaster」が導入されました。

■「Rtoaster」が選ばれた理由は、多様なチャンネルで多彩なアクションが可能であること

「HAKUBA VALLEY」は、今後パーソナライズ化した PR 施策を段階的に増やしていくことを見据えており、「Rtoaster」がメール、スマホアプリ、広告などの多様なチャンネルに対応している点が、他のツールにはない魅力として、採用の大きなポイントとなりました。

現在「Rtoaster」は、共通自動改札システムにあわせて導入された、ウェブショップ（MyHakuba Pass、使用済みの IC カードに次回利用のリフト券をインターネットから事前にチャージが可能）経由で収集された顧客の購買情報を蓄積し、再来場を促すマーケティングに活用するほか、ウェブトラッキングとスコアリングにより顧客のウェブ上の行動情報を蓄積しています。今後の PR 施策の一つとして、「Rtoaster」を活用し「スキー上級者向け」などの属性に応じてパーソナライズしたコンテンツの出し分けを行うことで、さらなる再来場の促進を進めていきたいと考えています。

■共通自動改札システム・ウェブショップの導入を担当した

白馬観光開発株式会社 代表取締役社長 和田 寛様からのコメント

これまで地方の観光地では、ともすると最大のライバルは地域内の類似事業を行っている事業者、と捉えがちだったと思います。しかし、スキー人口が減少する中で、スキー場そのものへの来場客数が減っているのが現実です。だからこそ、一スキー場の来場客だけではなくエリア全体への観光客を増やす取り組みが必要だと考え、昨今では各スキー場事業者が連携して「HAKUBA VALLEY」の動きを加速しています。

また、これまでスキー場が行うプロモーションは、顧客との直接の接点が限定的であるというスキー場運営の特性上、どうしてもマス向けのものが主力でした。しかしながら、90年代に比べスキー人口自体が大幅に減少し、一方で情報収集手段やスキー場に求めるニーズも多様化する中、マス向けの施策のみでは効果が薄くなっていることも事実と考えています。このため、今後は、スキー場としてもリアル・ウェブともに顧客接点を充実させながら、よりパーソナライズされた形のマーケティング活動を強化していくことで、顧客とのコミュニケーションの質を向上させ、顧客満足度を向上していきたいと考えています。そして、白馬を中心とする観光産業の活性化を目指してまいります。

- (*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。

■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、250 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：332 百万円（2017年12月31日現在）

従業員数：216 名（連結、2017年12月31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

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た会社名・商品名は、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、発売日現在の情報です。

以上