

NEWS RELEASE



報道関係者各位

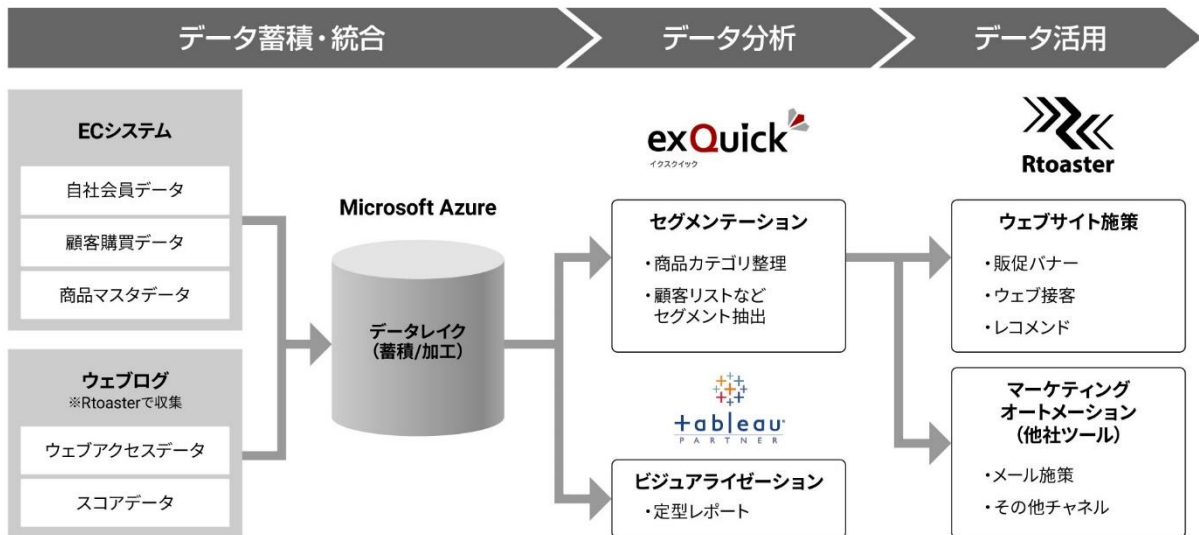
2019年6月18日
株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、スイート型ではなく最適なツールを組み合わせ、 貝印のマーケティング基盤を構築 — ベスト・オブ・ブリードで柔軟かつ価値を生むデータドリブンマーケティングを実現 —

株式会社ブレインパッドは、貝印株式会社のオンラインストアにおけるデータドリブンマーケティング基盤を構築したことを発表いたします。本基盤は、データ活用のステップごとに専門特化したツールを組み合わせ、システム構築しております。

- ・データ蓄積・統合（データレイク） 「Microsoft Azure（マイクロソフト アジュール）」
- ・セグメンテーション 「exQuick（イクスクイック）」
- ・可視化（BI、*1） 「Tableau（タブロー）」
- ・ウェブ上のアクション（DMP、*2） 「Rtoaster（アールトースター）」
- ・マーケティングオートメーション（MA、*3）（他社取り扱いツール）

マーケティングプラットフォーム概要図



貝印は 2018 年に創業 110 年を迎えた老舗刃物メーカーとして国内外に製造拠点をもち、生活用品から医療用品、業務用刃物まで 1 万点以上にもおよぶ製品を展開しています。

貝印オンラインストアは、One to One コミュニケーションの実現を目指すなかで、従来はデータの取得から統合・活用までをオールインワンで実現する“スイート型”のマーケティング基盤を導入していました。しかし、分析速度や質を上げることができず、施策の企画・実行が十分に行えないという課題を感じていました。

■専門特化した最適なツールを組み合わせるマーケティング基盤を構築

ブレインパッドは、貝印の「データを蓄積し、分析し、より活用できる基盤を構築したい」との要件に基づき、各分野で最適な製品を適材適所に組み合わせ、“ベスト・オブ・ブリード型”にてマーケティング基盤を構築いたしました。

この基盤は、インバウンド施策のみならず広告配信などのアウトバウンド施策も実施可能である点や、それぞれに製品力の高いツールを組み合わせることでマーケティングの幅広い領域をバランス良くカバーできる点などが、貝印から評価されています。

■データドリブンマーケティングの効果で、メール開封率が3倍、CVRが5倍に向上

このマーケティング基盤を活用し、貝印は、お客様の購買活動が活発になるブラックフライデー（※）に合わせ、セグメントメールの配信、セグメント広告の配信を行いました。その結果、メールの開封率が通常の20%に対して3倍の60%、CVRが約5倍に向上するなどの効果を上げています。

（※）ブラックフライデーとはアメリカなどの感謝祭（11月第4木曜日）の翌日の金曜日のこと。クリスマス商戦の初日に当たり、小売業者の売り上げが増す日と言われている。

■貝印株式会社 カイハウス事業部 EC事業チーム マネージャー 竹内 紘基様のコメント

貝印は、企業メッセージである「さわやかな あじわいのある日々を お客様とともに」を実現するために、人々の暮らしをより豊かに、より楽しくする製品づくりに取り組んでいます。

以前はオールインワン型（スイート型）のマーケティング基盤を導入していましたが、プロモーション活動における成果へは繋げることができませんでした。昨今のテクノロジーの進化を考えると、“ベスト・オブ・ブリード”、つまり各分野で最良とされるツールを適材・適所・適時に組み合わせる方が、柔軟で合理的なプラットフォームを構築できると考え、ブレインパッドに提案をしてもらいました。

当初より、分析の速度と質、MAによる施策、広告配信を強化したいと思っていた当社にとって、ブレインパッドの提案は、当社が行いたい施策に対して各ツールの役割が明確であったことや、システム全体のバランスの良さが評価できました。

今後は、One to One マーケティングを強化していく中で、短期的にはショッピングアプリのリリースにより、コミュニケーションチャネルの拡充を進めたいです。そして長期的には、蓄積されているデータを販売促進だけでなく、新規事業の開発にも役立てたいと考えています。

■貝印によるデータドリブンマーケティング基盤構築の詳細を、導入事例として公開しています。

ぜひご覧ください。

URL：<http://www.brainpad.co.jp/case/kai.html>

- (*1) BI（ビジネスインテリジェンス）ツールとは、企業の業務システムなどに蓄積されたデータを、収集・蓄積・分析・加工・可視化して、企業の経営計画や企業戦略などに活用できる形式にまとめるためのツールのこと。
- (*2) 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。
- (*3) MA（マーケティングオートメーション）とは、マーケティング活動の運用プロセスの自動化を支援するシステムの総称。

■ご参考情報

●「Rtoaster (アールトースター)」について <https://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。

●「exQuick (イクスクイック)」について <https://www.brainpad.co.jp/products/exQuick.html>

「exQuick」は、異なるデータベース製品やフラットファイルを統合的に管理し、顧客の絞り込みから施策の実行、効果測定レポートの作成までをサポートします。データ抽出、レポート作成を得意とし、小売・通販企業をはじめ、証券会社、メディアなど、幅広い業界で導入・活用いただいております。

●「Tableau (タブロー)」について <https://www.brainpad.co.jp/products/Tableau.html>

「Tableau」は、米国・Tableau Software, Inc.が開発する、あらゆるデータをビジュアル化し、データの持つメッセージを伝える BI ツールです。アナリストや IT エンジニアだけでなく、誰もが簡単にビジュアル分析をできる環境を提供します。現在、注目を集める BI ツールとして、広告・マーケティング業界をはじめ、小売業や金融業など幅広い業界において、全世界で 86,000 社を超える企業が利用しております。

●「Microsoft Azure (マイクロソフトアジュール)」について

<https://www.brainpad.co.jp/products/Azure/>

マイクロソフト社が提供する、データの収集・蓄積から、分析、予測、AI を活用したビジネスアクションまで、ビッグデータ活用に必要な一連の機能がクラウド上で提供されるプラットフォームです。

●貝印株式会社 <https://www.kai-group.com/>

本社所在地：東京都千代田区岩本町 3-9-5

創業：1908 年

代表者：代表取締役社長 遠藤 宏治

資本金：450 百万円

従業員数：412 名

事業内容：刃物、キッチンウェア、ビューティーケア用品、製菓用品等の販売

●株式会社ブレインパッドについて <https://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 (2018 年 3 月 31 日現在)

従業員数：283 名 (連結、2018 年 3 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 総務部 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