

# NEWS RELEASE



報道関係者各位

2019年11月19日  
株式会社ブレインパッド

## ブレインパッド、「温泉旅 DMP」をゆこゆこ構築し、データ活用マーケティングを高度化 ーデータ×ハガキ DM 施策では CVR が 2.3 倍、「Rtoaster」をデータ基盤として活用ー

株式会社ブレインパッドは、ゆこゆこホールディングス株式会社のデータを活用したマーケティング施策において、同社に導入済の Recommend エンジン搭載プライベート DMP (\*1)「Rtoaster (アールトースター)」のデータをさらに活用した「温泉旅 DMP」を構築し、パーソナライズ施策を推進しました。その結果、ハガキによる DM 施策の CVR が従来の 2.3 倍に向上し、ダイナミック広告 (\*2) の配信においても CVR が約 1.2 倍となる改善に貢献したことを発表いたします。

ゆこゆこホールディングスは、人気温泉地から秘湯まで全国 3,200 軒以上の温泉旅館・ホテルを紹介する温泉旅行に特化した宿泊予約サイト「ゆこゆこネット」を運営し、One to One コミュニケーションによる顧客ロイヤリティを高めるために、データを徹底的に活用したマーケティング施策を展開しています。同社は、2018 年からマーケティング施策におけるデータ活用のハブとして「Rtoaster」を採用し、「宿」と「温泉地」のデータを掛け合わせて顧客の嗜好に合わせたレコメンドを行うことで、おもてなし感あふれる温泉宿泊施設のご提案を実現しました。これにより、ウェブサイト内のコンテンツレコメンドについては CVR が 2.5 倍となる効果を上げております。

「ゆこゆこネット」は、さらなる顧客ロイヤリティの向上のために、「温泉旅 DMP (お客様の温泉宿泊体験をおもてなしするデータベース)」を新たに構築し、デジタルのみならずアナログでのパーソナライズアプローチも開始し、データを活用したマーケティングの高度化に取り組んでいます。



## ■「Rtoaster」で蓄積したデータを活用し、高度なパーソナライズアプローチを実施

パーソナライズされたハガキはシニア層を中心に大きな効果を創出し、CVRが2.3倍に向上

ハガキによるDM施策においては、「Rtoaster」で蓄積した「ゆこゆこネット」の行動スコア、ユーザーセグメント、レコメンドデータを活用し、お客様一人ひとりにパーソナライズしたおすすめの宿をハガキに印刷して送付したところ、本年7月のゆこゆこ社ロイヤル会員向け会員情報誌の配送時と比較してCVRが2.3倍に大きく改善しました。なお、このハガキによるDM施策は、大日本印刷株式会社との連携により実現しております。

また、ダイナミック広告配信においては、「Rtoaster」が株式会社TAGGYと共同で提供しているマーケティングサービス「OPUS（オーパス）」(\*3)が活用されており、CVRが従来の施策と比較して1.2倍に向上し、継続的に改善をすすめています。

## ■ゆこゆこホールディングス株式会社 マーケティング部 マネージャー 小堺 秀真様のコメント

「ゆこゆこネット」は、当社が20年培ってきたアセットと専門性を活用し、特に平日を利用しお得に温泉旅館・ホテルにご宿泊いただけるサイトとして展開しております。昨今、当社の会員の中心でもあるシニア層のお客様のオンライン活用が進んでおり、お客様とのコミュニケーション手法と顧客ロイヤリティをより活性化させるため、全てのチャネルであらゆるデータを徹底的に活用したマーケティング施策を推進してまいりました。

そこでデータ活用のリーディングカンパニーであるブレインパッドとタグを組み、さまざまなデータを蓄積する仕組みの構築から、アルゴリズムを適用し、お客様一人ひとりにピッタリの宿や温泉地をおすすめする、ゆこゆこ独自の「温泉旅データ」を用いたパーソナライズ施策を展開しています。

今回のハガキによるDM施策やダイナミック広告での施策も、当社が長年培ってきたアセットと独自のレコメンドデータに基づく、価値の高いデジタルデータを組み合わせたハイブリッドな活用ができたからこそ、一定の成果が出せたと思っています。

そして何より、「データを活用する文化」が社内のメンバーに根付きはじめ、施策を考える際に可視化されたデータに基づいた判断ができるようになり、データドリブンな組織が徐々に構築できていることが副次的な成果として挙げられます。

## ■ゆこゆこホールディングス株式会社によるこれまでのデータ活用の詳細を、導入事例として公開しています。ぜひご覧ください。

URL : <https://www.rtoaster.com/cases/detail12.html>

(\*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) ダイナミック広告とは、リターゲティング広告の一種で、ユーザーのウェブサイト閲覧などの行動履歴を利用し、過去にページを閲覧したが購入に至らなかった商品や、それに関連する商品など最適な情報を動的に配信できるデジタル広告のこと。

(\*3) 2019年7月31日発表 <https://www.brainpad.co.jp/topics/2019/07/31/10310>

## ■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。

### ●ゆこゆこホールディングス株式会社について <http://www.yukoyuko.co.jp/>

本社所在地：東京都中央区銀座 2-3-6 銀座並木通りビル

設立：2016 年 7 月

代表者：代表取締役 社長執行役員 吉田 周平

資本金：4,772 百万円

従業員数：206 名（2019 年 7 月現在）

事業内容：温泉宿泊予約事業、温泉メディア事業、広告事業

### ●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 草野 隆史

資本金：332 百万円（2019 年 9 月 30 日現在）

従業員数：306 名（連結、2019 年 9 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

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 総務部 広報担当

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

\*本ニュースリリースは、株式会社ブレインパッド、ゆこゆこホールディングス株式会社の 2 社で発表しております。重複してニュースリリースが配信されることもありますので、ご了承ください。

以上