

NEWS RELEASE



報道関係者各位

2020年10月5日
株式会社ブレインパッド

ブレインパッド、「Rtoaster」のリブランドを発表 — データの収集・統合、分析、アクションを一元に繋ぎ、データから価値を引き出すことで、 企業のマーケティング DX をデータドリブンに実現 —

ブレインパッドは、国内トップクラスのシェアを誇る自社開発のプライベート DMP「Rtoaster（アールトースター）」を、大幅な機能強化とともに、リブランドすることを発表いたします。

「Rtoaster」は、多様な顧客接点において蓄積したデータに基づく高精度なパーソナライズ・アクションを可能にする従来からの強みはそのままに、企業内データの収集・統合をスモールスタートで始められる CDP の追加や、チャンネル横断で良質なパーソナルメッセージを配信することができるメッセージ機能の追加など、大幅な機能強化を行います。

これにより「Rtoaster」は、DMP、CDP、レコメンドエンジンといった既存の概念を超え、マーケティング領域における DX（デジタル・トランスフォーメーション）の実現に向けて、データの収集・統合、分析、アクションを一元に繋ぎ、データから価値を引き出すプラットフォームとして生まれ変わります。

このリブランドにより、「Rtoaster」は、3つのプロダクトを束ねるブランド名となります。



■オペレーションの IT 化やコスト削減だけに留まらない、本質的な DX の実現に必要なこと

DX の推進が声高に叫ばれている昨今、あらゆる事業領域において、「ビジネスのデジタル化・IT 化」が急速に進んでいます。加えて、個人情報保護法の改正や、ITP（Intelligence Tracking Prevention、*1）による 3rd Party Cookie の利用制限が進む中、企業は、消費者の同意を得て適切にデータを取得し、高度に管理したうえで活用する必要性が高まっています。

これらのトレンドの中で、ブレインパッドは、DX が単なる既存のビジネス・プロセスの「デジタル化」「IT 化」に留まっては不十分であり、変化の激しい市場や顧客に向き合い新しい付加価値の創造に繋げていかなくてはならないと考えます。そのためには、柔軟かつ機動的に意思決定して動けるよう、企業の情報インフラ・文化・組織を変革することが不可欠です。

その社内変革を経て初めて、さまざまな顧客接点から生まれるデータを収集・統合・分析して顧客像をつぶさに読み取り、意思決定・アクションするサイクルを高速に回すことで、データドリブンに顧客体験を向上し続けることが可能となります。

加えて、各種法規制をふまえると、企業は、消費者の理解・同意を得て適切に取得したデータを高度に管理する義務を負うとともに、取得したデータの活用により消費者にメリットを還元する責任が発生するため、その点でもより強くデータを有効活用していくことが求められています。

しかし、これらを実現するために、多様なデータを収集・統合するための巨大なデータ基盤の構築から始めていては、時間をかけたうえに開発・運用ともにコストと難易度が上がることとなり、当該インフラを活用した肝心の施策に十分な投資をかけられず、成果を創出できないケースも少なくありません。

■データドリブンなマーケティング DX を、フレキシブルかつクイックに実行できる新生「Rtoaster」

「Rtoaster」は、企業が自社データを蓄積・活用できるようになることに着目し、2006 年にレコメンドーション・パーソナライゼーションの先駆けとなるプロダクトとして誕生しました。そして、2013 年以降は、マルチチャネルでのアクションが可能なプライベート DMP として国内トップクラスのシェアを誇るプロダクトに成長してきました。

そして 2020 年、「Rtoaster」は、主にマーケティング領域における DX 推進において、製品の誕生以来重視してきた企業による自社データの活用をより推進するため、データの収集・統合、分析、アクションまでを一元的に、そして迅速かつ効率的に繋ぐことができるプロダクトとして、リブランドいたします。

企業にとって自社データの重要度が高まる一方で、世の中には、データの収集・統合またはデータを活用したアクションのいずれか一方を得意とするプロダクトが多く、データを膨大に蓄積していても活用できているのはごくわずかとも言われているように、データの収集・統合とアクションの間にはいまだ大きな溝があり、データの中に価値が埋もれてしまっているのが現状です。

この大きな溝を埋めるために、「Rtoaster」は「insight+（インサイト・プラス）」「action+（アクション・プラス）」「reach+（リーチ・プラス）」の 3 つのプロダクトで構成されるブランドとして生まれ変わり、DX を推進したい・消費者体験を向上させたい企業向けに、データから生まれる正しい付加価値を創造してまいります。

データビジネスプラットフォーム



データ分析の基盤としても

NEW



データを統合し、顧客のインサイトをつかんでデータから価値を引き出す柔軟なカスタマーデータプラットフォーム (CDP)

旧 Rtoaster を改称



顧客一人ひとりに自然なアクションを促す、ウェブ・アプリのコンテンツ最適化プラットフォーム

NEW

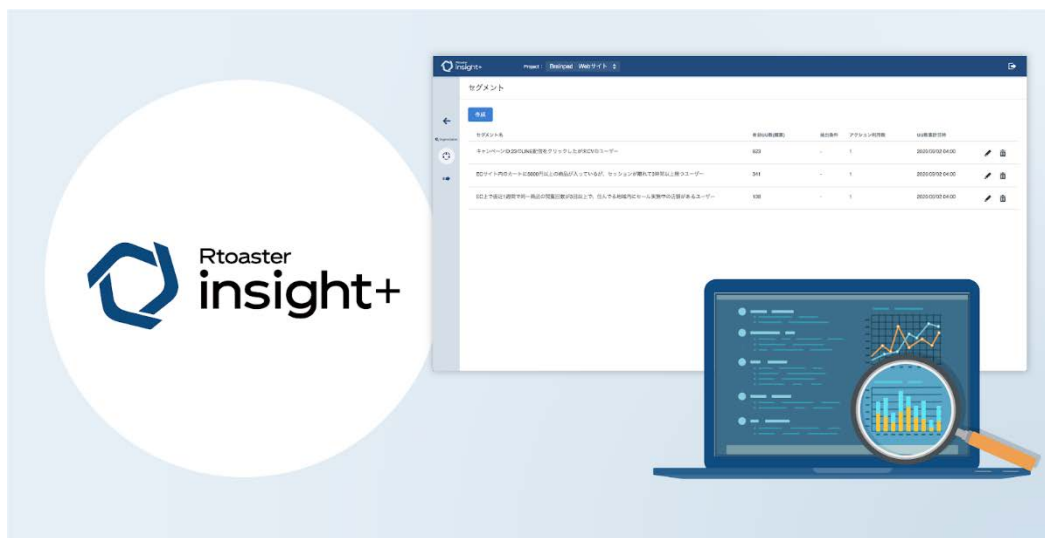


メールやLINEなどの顧客接点上も一貫した顧客体験を届け、顧客とパーソナルにつながり続けるマルチチャネルメッセージサービス

■新生「Rtoaster」ブランドを構成する3つのプロダクト

- 「Rtoaster insight+ (アールトースター インサイト・プラス)」
 - 企業内のデータを収集・統合し、データから顧客・消費者のインサイトを発見する CDP

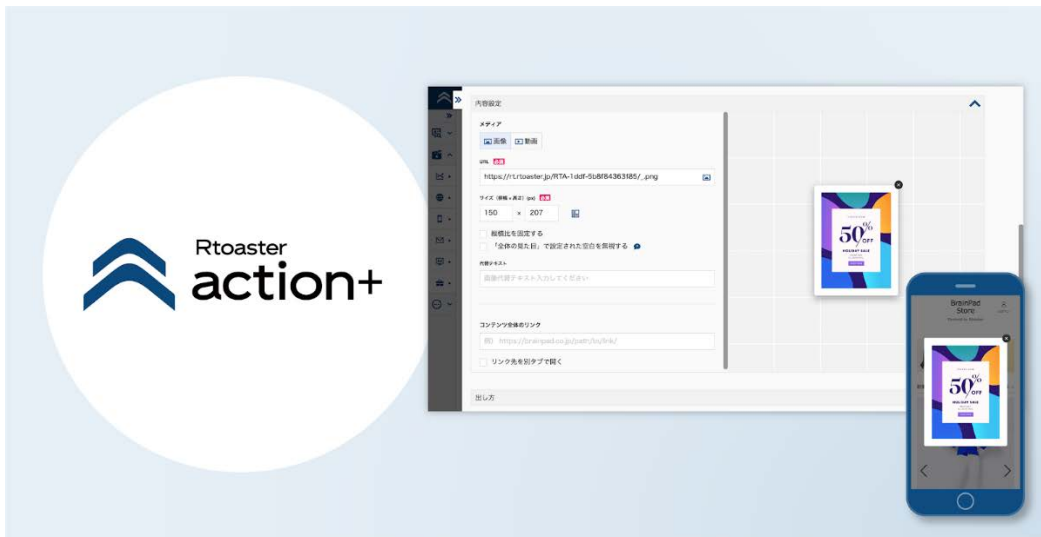
「Rtoaster insight+」は、企業が顧客・消費者を理解する上で必須の「自社メディア上の顧客データ」を収集し、それらのデータを後続のアクションに活用できるよう設計されています。ID 統合された整備済の状態のデータを即座に利用可能であることに加え、企業内外のデータをそのまま投入し、SQL・GUIにより統合加工・分析・可視化することができるため、データ活用基盤を迅速に立ち上げることが可能です。



● 「Rtoaster action+ (アールトースター アクション・プラス)」

ー パーソナライズにより顧客・消費者の自然な行動を促し、企業と顧客・消費者の関係性を深める

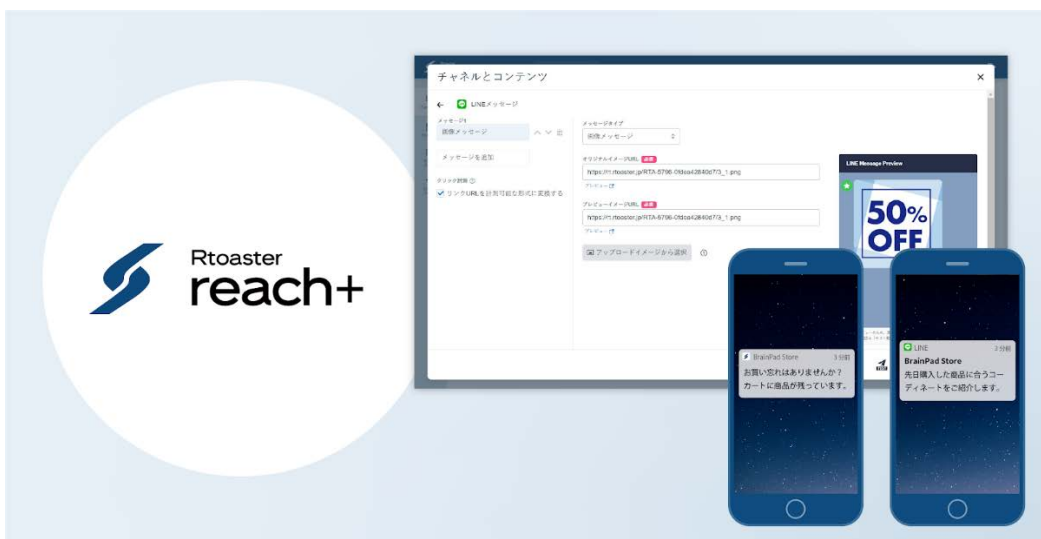
「Rtoaster action+」は、多様化する顧客・消費者のニーズを捉え、自然な行動を促すために、蓄積されたビックデータと機械学習アルゴリズムを用いて、顧客へのアプローチをパーソナライズする最適化プラットフォームです。ウェブサイトにおける精度の高いレコメンドや接客はもちろん、顧客行動・購買データの収集・スコアリング、データに基づくパーソナライズをタグ 1 つで行うことが可能です。



● 「Rtoaster reach+ (アールトースター リーチ・プラス)」

ー LINE やアプリで一方向的に情報を送りつけるのではなく、適時適切な情報を届けることで、顧客・消費者と企業を繋ぎ信頼性を高める

「Rtoaster reach+」は、増え続けるデバイス、チャンネルに対応し、さまざまな顧客接点にて、ユーザーが欲しいと思ったタイミングで、最適なチャンネルで良質なコンテンツを配信することにより、顧客体験を向上させ、LTV 向上につなげるマルチチャンネルメッセージサービスです。適時適切なコミュニケーションを実現することで、顧客・消費者からの信頼性を高めます。



■企業内外のデータの神経系を繋ぐ ”データビジネス・プラットフォーム”として進化を続ける

「Rtoaster」のリブランドには、「Rtoaster」が、データの収集・統合、分析、アクションを一元に支援することで、企業内外のデータの神経系を繋ぐことができる、“データビジネス・プラットフォーム”となっていきたいという想いが込められています。

今後「Rtoaster」は、現在の各機能に加えて、ブレインパッドが有するサービス・製品群を「Rtoaster」上にアラインしていく世界観を目指します。そして、業種業態別の課題に深く寄り合い、本質的なDX実現とビジネス成長を目指す企業を支援するプラットフォームとして、進化を続けてまいります。

(*1) ITP (Intelligence Tracking Prevention) とは、ユーザーのプライバシー保護を目的として、Apple のウェブブラウザ「Safari」に組み込まれた、トラッキング防止機能のこと。

■ご参考情報

●「Rtoaster (アールトースター)」について <https://www.brainpad.co.jp/rtoaster/>

「Rtoaster」は、「insight+」「action+」「reach+」の3つの機能により、企業のマーケティング活動をデータドリブンに効率化し、成果創出を実現するトータルソリューションです。これまでに350社を超える導入実績を有し、豊富な接続先、フラットな連携により個社に合わせた柔軟な利用が可能です。また、大手企業でも安心してご利用いただけるセキュリティ対策、顧客体験の品質を損なわない大規模なデータ処理によるコンテンツの高速配信が特徴です。

「Rtoaster insight+」は、企業の保有するデータを収集・統合加工して顧客インサイトを発見し、さまざまなマーケティング・アクションツールにデータを接続することで、スピーディなデータ活用基盤の立ち上げを実現する次世代CDPです。

「Rtoaster action+」は、蓄積されたビッグデータと機械学習アルゴリズムを用いて、顧客に自然なアクションを促すためのアプローチをパーソナライズする最適化プラットフォームです。ウェブサイトでの高精度なレコメンドや接客はもちろん、顧客行動データの収集・スコアリングをタグ1つで行うことが可能です。

「Rtoaster reach+」は、増え続けるデバイス、チャネルに対応し、さまざまな顧客接点にて、ユーザーが欲しいと思ったタイミングで、最適なチャネルで良質なコンテンツを配信することにより、顧客体験を向上させ、LTV向上につなげるマルチチャネルメッセージサービスです。

●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：575百万円(2020年6月30日現在)

従業員数：372名(連結、2020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

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 : 03-6721-7701 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