2015 年 7 月 15 日
株式会社ショーケース・ティービー

Web 最適化サービス【ナビキャストシリーズ】
マーケティング・オートメーションでオラクルとパートナー契約を締結

株式会社ショーケース・ティービー（本社：東京都港区、代表取締役社長：森 雅弘）は、日本オラクル株式会社（本社：東京都港区北青山、代表執行役社長 兼 CEO：杉原 博茂、以下オラクル）が提供する「Oracle Marketing Cloud」のマーケティング・オートメーションを実現する「Oracle Cross-Channel Marketing（旧呼称：Oracle Eloqua）」を導入しました。同時にオラクルとパートナー契約を締結し当社が提供する Web 最適化サービス【ナビキャストシリーズ】と連携するサービスの開発・提供を開始します。

■マーケティング担当者の課題は見込み顧客の育成とデータの活用
マーケティング担当者にとって、多様なキャンペーンで獲得した顧客情報を確度の高い見込み顧客に育成（リードナーチャリング）し、成約（コンバージョン）につなげることは重要な課題です。しかし、企業が独自に保持している顧客データは、潜在顧客の Web 上でのアクセス履歴や見込み顧客の行動履歴などの Web マーケティングデータと連携していない場合が多く、戦略的なデジタルマーケティングが実践できていないのが現状です。

■【ナビキャストシリーズ】の特徴
当社の「ナビキャストシリーズ」は、既存の Web サイトを有効活用しつつ、スマートフォン表示の最適化、サイト内誘導の個別最適化、入力フォームの最適化などを行うことで、Web サイトを「見やすく・わかりやすく・入力しやすく」し、成約率を高めるクラウド型の Web マーケティング支援サービスです。シリーズ累計 5,900 契約以上の導入実績をベースに、成約に関わる詳細な属性データ（個人情報除く）やサイト内での行動履歴データなどを分析しており、顧客ごとに最適なコンテンツ配信が可能な仕組みとノウハウを有しています。

■「Oracle Cross-Channel Marketing（旧呼称：Oracle Eloqua）」の特徴
「Oracle Marketing Cloud」のマーケティング・オートメーション機能である「Oracle Cross-Channel Marketing」は、柔軟な設計により顧客ごとに最適化されたキャンペーンを実施し、どのキャンペーンにどの顧客が反応したかを数値化します。これらを、優先順位付けする機能と合わせて、より精度の高い見込み客を絞り込むことが可能です。これに

より、営業担当者の負荷を軽減し、マーケティング部門はキャンペーンから得た顧客情報を効率的に成熟させながら、精度の高い顧客の情報のみを営業担当者に渡すことができます。

■今後の展開について

「Oracle Cross-Channel Marketing」の導入企業が、同製品で自動育成された見込み顧客データと、当社の「ナビキャストシリーズ」の配信サービスを連携することで、確度が高くなった見込み顧客に対して適確なコンテンツ配信ができ、成約率を向上させることが可能となります。

たとえば、イベントで獲得した顧客情報を「Oracle Cross-Channel Marketing」へ登録し、その後の資料ダウンロード履歴やメール開封有無などの行動履歴をスコアリングします。そのスコアリングと顧客属性をセグメント化し、各セグメントに対して当社の「ナビキャストシリーズ」の一つである「ナビキャスト Ad」を組み合わせて、顧客ひとりひとりに合わせた効果的な広告配信を行うことができます。これにより、成約率を上げ、広告の費用対効果を上げていくことが期待できます。

当社は今後も、「Oracle Cross-Channel Marketing」のデータを最大限に活用した新しい Web マーケティングソリューションの開発・提供により、「Oracle Cross-Channel Marketing」を導入している海外企業への拡販も視野に入れて取り組んでまいります。

■日本オラクルについて

日本オラクル株式会社は、オラクル・コーポレーションの日本法人として 1985 年に設立されました。

「No.1 クラウドカンパニー」を目標に掲げ、広範かつ最大限に統合された クラウド・アプリケーションおよびクラウド・プラットフォーム、ビッグデータから情報価値を創出する製品群の提供と、それらの利用を支援 する各種サービスの事業を展開しています。2000 年に東証一 部上場（証券コード：4716）。

URL： http://www.oracle.com/jp

Oracle と Java は、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。本文書は情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。

■ナビキャスト Ad について

「ナビキャスト Ad」は、従来のリターゲティング広告に、見込みの高いユーザを特定する機能を加えた広告配信サービスです。「ナビキャスト Ad」は、当社が提供する「ナビキャ

スト サイト・パーソナライザ」が持つ特許技術（特許第 5415639 号）を利用しており、閲覧ページでのユーザの行動を判別して、広告配信先を絞り込むことができます。
http://www.showcase-tv.com/navicast-ad/

【株式会社ショーケース・ティービーについて】

会社名　　：株式会社ショーケース・ティービー（東証マザーズ：3909）
　　(英文表記：Showcase-TV Inc.)
本社所在地：東京都港区赤坂 3-21-13 昭栄赤坂ビル 4F
設立　　：1996 年 2 月 1 日
事業内容　：Web サイト最適化技術により成約率を高める「ナビキャストシリーズ」の提供および、DMP を活用した Web マーケティング支援
　　1. Web サイトの最適化により費用対効果を高める e マーケティング事業
　　2. Web サイトやアプリの課題を統合的に解決する Web ソリューション事業
　　3. Web サイト最適化技術と連携した広告トレーディングデスク事業
URL　　：http://www.showcase-tv.com/?pr=20150715

【本リリースに関するお問い合わせ先】
担当　：経営企画室
Tel　：03-5575-5102
Mail　：info@showcase-tv.com