PRESS RELEASE

報道機関各位
プレスリリース

2016 年 6 月 21 日
株式会社ロックオン
代表取締役社長　岩田　進

様々な業界の企業 16 社によるモニター検証で高評価を得た、
アドエビスの最新機能「カスタマージャーニー分析」の正式販売を開始。

株式会社ロックオン（本社：大阪府大阪市北区 代表取締役社長：岩田 進、以下、ロックオン）は、マーケティングプラットフォーム「アドエビス」の最新機能で、ユーザーの行動履歴（カスタマージャーニー）を可視化し評価する「カスタマージャーニー分析」の正式販売を開始することを 2016 年 6 月 21 日に発表いたします。

カスタマージャーニー分析はユーザーの接触履歴を可視化し、ヒト軸でマーケティング評価できる機能です。本機能は、アドエビス独自の考え方、仕組みに基づく機能であり（特許出願中：特願 2016-94841）、2016 年 2 月から約 3 ヶ月の間、16 社様によるモニター検証を実施しておりました。また、モニター企業様の業種・業界も多岐に渡り、不動産・製薬・人材・アパレル・化粧品通販・健康食品通販・コンビニ・通信・大手予備校（教材）・大学、その他、大手広告代理店・ネット専業代理店・PR コンサル、メディア企業といった、それぞれカスタマージャーニーが大きく異なる環境での検証となりました。

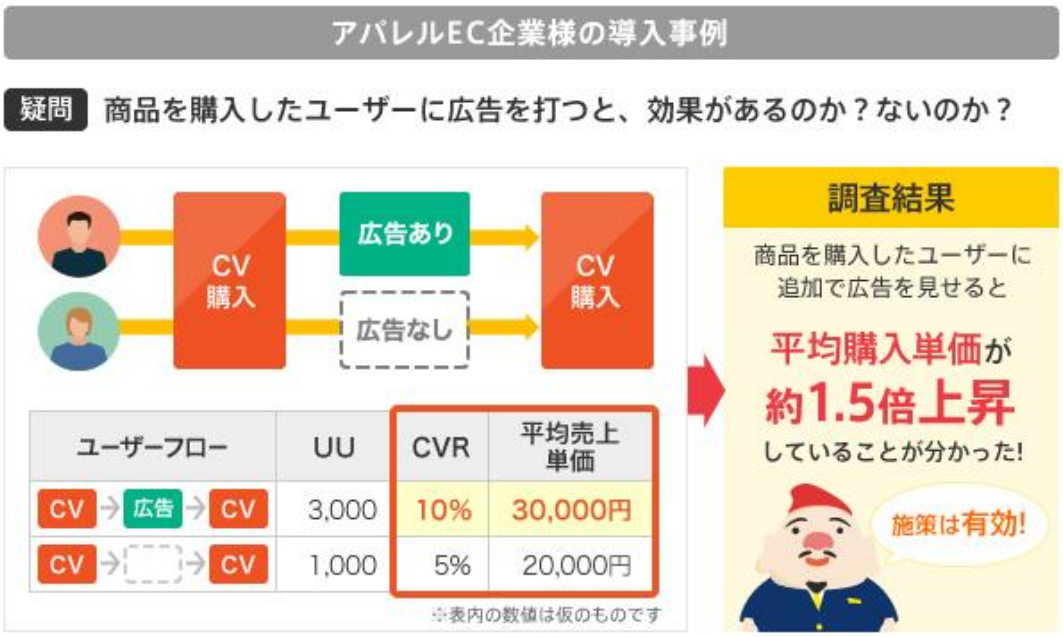
本検証を通じて、それぞれの環境に応じたカスタマージャーニーの評価やマーケティング成果の可視化が可能で、これまででは難しかった潜在層向けマーケティングの改善に活かせると高い評価をいただいたため、この度、本機能を正式版として販売開始するものです。

カスタマージャーニー分析の詳細・お問い合わせはこちら
http://www.ebis.ne.jp/customer_journey/

■モニター検証の成果について

カスタマージャーニー分析は、今までにない考えに基づくアドエビス独自の機能であるため、モニター検証として、様々な業界の企業 16 社様に約 3 ヶ月に渡り実際の機能をご利用いただきました。その結果、以下事例のように、今までは分からなかったマーケティング施策の成果を可視化でき、さらに今後の施策につなげていける有用なサービスであることが確認できました。

（事例）一度商品を購入したユーザーに追加で広告を見せることで、そのユーザーの**平均購入単価が約 1.5 倍**になっていることが分かりました。（セレクトスクエア様：高島屋グループのアパレル通販サイト）



■モニター検証の感想について

モニター検証にご協力いただいた企業様より、多数のご感想をいただきました。以下はその一部を抜粋したものです。

社名（業種）	ご担当者様	感想
株式会社 世田谷自然食品 （健康食品販売） 世田谷自然食品	企画 3 部 副部長 鎌 誠太郎様	直接 CV に繋がらないコンテンツなどの評価は、これまで「感覚値」でしかなかったのですが「カスタマージャーニー分析」の利用でひとつヒントが見えてきた感触です。 サイト内コンテンツも含めて、多数の接触をした後に CV に到達する、という行動が常態化、もしくは拡大している中で、広告軸のみならず、「お客様軸での評価」が今後の施策拡大には欠かせないと考えているのでこの機能をもっと使いこなしたいと思っています。
株式会社 セレクトスクエア （アパレル） SELECT SQUARE	マーケティング部 笹倉 直樹様	ユーザーを個で捉える事が可能になり、カスタマージャーニー分析では今まで気付けなかった軸で施策を評価できるようになりました。 今後は評価を基に新たな施策の創出、そして実行にも活用していきたいと考えております。
レバレジーズ 株式会社 （人材紹介） Leverages	プロモーションチーム統括責任者 棚橋 寿充様	これまで行っていた、特定の広告への接触有無による経路比較にかける時間が大幅に短縮されました。 今後も活用していければと思います。

■今後の予定について

本モニター検証で、カスタマージャーニー分析への追加要望等フィードバックを多数いただき、今後これらを順次搭載していくことで、より市場の課題解決を進めていけることも確認できました。その第一弾として、機能追加・改善を 2016 年 8 月目処（※）でリリースする予定です。

※リリース予定は事前の告知なく変更になる可能性がございます。

カスタマージャーニー分析　特別セミナー開催決定
カスタマージャーニー分析に関連した特別セミナー（2016 年 7 月 7 日）や代理店様向けセミナー（随時）を実施いたします。潜在層向け施策によって得た成果をどのように評価するべきか？をテーマにロックオンが新しく取り組みを開始した「カスタマージャーニー分析」「アドエビスリサーチ」にフォーカスしてご紹介します。 ---------- **ロックオンが考える『獲得施策依存のマーケティングからの脱却』** **～カスタマージャーニー分析・アドエビスリサーチ紹介セミナー～** 詳細はコチラ：http://www.ebis.ne.jp/customer_journey/#seminar

■「アドエビス」について

「アドエビス」は、広告効果測定システムを中心とした「測定」機能と、そこで蓄積されたマーケティングデータを「活用」する機能の 2 つの機能により、企業と消費者のコミュニケーションを最適化することを目的とした、ロックオンが開発・提供するマーケティングプラットフォームです。

マーケティングプラットフォーム「アドエビス」：http://www.ebis.ne.jp/

■株式会社ロックオン概要

会社名：株式会社ロックオン
大阪本社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-4-9 ブリーゼタワー13F
東京支社：〒104-0061 東京都中央区銀座 5-9-8 クロス銀座 6F
九州支社：〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神 1-15-5 天神明治通ビル
代表者：岩田　進（いわたすすむ）
設立：2001 年 6 月 4 日
URL：http://www.lockon.co.jp/
事業内容：マーケティング ロボットの提供

- マーケティングプラットフォーム「AD EBiS（アドエビス）」「THREe」
- 商流プラットフォーム「EC-CUBE」「Solution」
- ビッグデータの分析及び最適化「マーケティングメトリックス研究所」

■本件に関するお問い合せ先

株式会社ロックオン 広報担当：梶原
問い合わせフォーム：http://www.lockon.co.jp/contact/
TEL：06-4795-7500