



## 株式会社アクティブコア

〒108-0075 東京都港区港南 2-4-15

品川 KS ビル 8F

TEL:03-6712-8601 FAX:03-6712-8605

<https://www.activecore.jp/>

2019年8月28日

### ニュースリリース

#### アクティブコア、配信時に一人ひとりにあわせてコンテンツを変化させる

#### 新機能「MA セグメント配信」をリリース！

#### ～顧客行動履歴に基づきセグメント。メール/LINE/アプリで利用可能～

データ分析・レコメンド・マーケティングオートメーションで企業マーケティングを支援する株式会社アクティブコア(本社：東京都港区、代表取締役社長：山田 賢治、以下 アクティブコア)は、「activecore marketing cloud」<sup>(※1)</sup> 内に蓄積している顧客属性・行動データに基づいてセグメントを判別し、メール・LINE・アプリでの一括配信時に個人にあわせてコンテンツを出し分けられる新機能「MA セグメント配信」をリリースいたします。

本機能は、2019年9月末より顧客向けに提供を開始予定です。

(※1) activecore marketing cloud：企業内の基幹データや Web 行動ログ、外部データといったマーケティングデータを収集・蓄積・統合・抽出し、AI/機械学習も利用した顧客軸でのデータ分析からレコメンド・マーケティングオートメーションまでが一つにつながったクラウドベースの統合型ソリューション。

#### ■ アプリ・Web 行動履歴などから分析したターゲットリストへ、1回で出し分け配信

今日では、個人の属性や興味・関心、行動にあわせて、関連性の高いコンテンツを提供し、最良の顧客体験を創造することが求められています。しかしながら、これまで顧客にあわせてコンテンツを出し分けるには、複数の配信定義を設定しなければなりません。顧客からは「1回の配信で最適なコンテンツを自動で出し分けたい」という声が寄せられるようになり、今回の新機能のリリースに至りました。

新たに搭載される「MA セグメント配信」機能では、出し分けたいメッセージのコンテンツを準備しておくことで、「activecore marketing cloud」内の DMP に蓄積された顧客属性、購入履歴、店舗データやアプリ・Web の行動履歴などから分析・抽出された複雑なターゲットリストに対し、一回の配信で最適なコンテンツの自動出し分けが可能となります。具体的には、メッセージ内の指定された枠に出し分けたいコンテンツ内容を、イメージ画像、バナーあるいはテキスト文などの形式で指定することで、一人ひとりに関連性の高いコンテンツを差し込んで表示することができます。



## 株式会社アクティブコア

〒108-0075 東京都港区港南 2-4-15

品川 KS ビル 8F

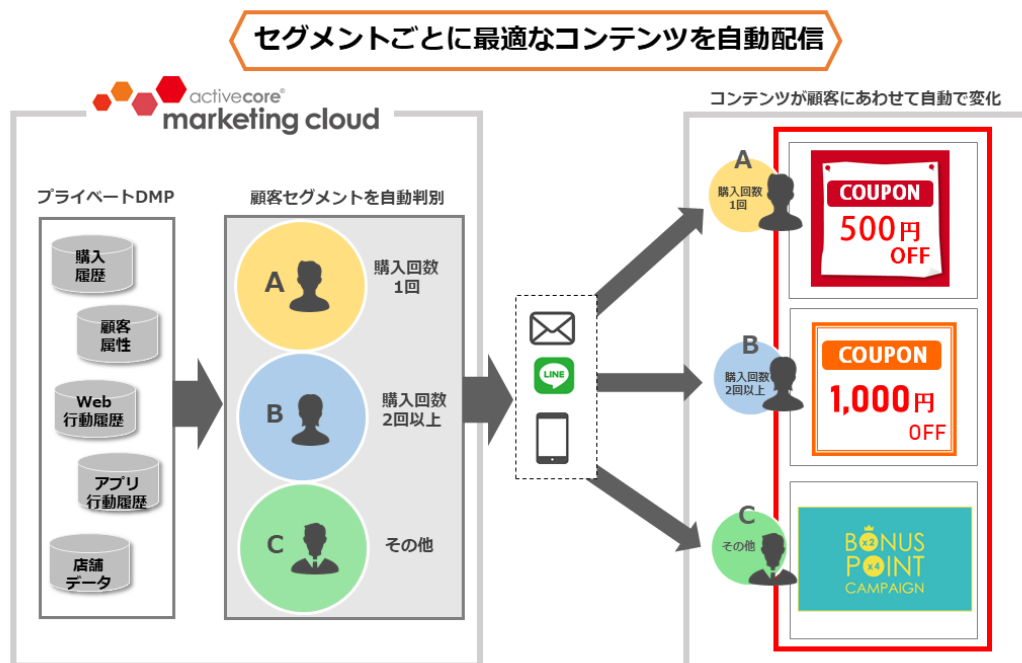
TEL:03-6712-8601 FAX:03-6712-8605

<https://www.activecore.jp/>

例えば、クーポンを該当する人に向けてご案内する、あるいは特定分野に興味関心のある人限定で情報を提供するなどの用途が考えられます。

セグメント A と判別した個人には A 向けに指定されたコンテンツが、また B と判別された個人には B 向けのコンテンツが指定枠に自動で表示されます。

### ■ 図：セグメントごとに最適なコンテンツの自動出し分けイメージ



一度顧客セグメントを定義しておけばリストは自動更新されるので、リスト作成時の手間の削減やより精緻なターゲットリストの抽出が可能となり、メッセージ配信担当者の作業効率化にもつながります。

また MA (マーケティングオートメーション) 機能として、メール・LINE・アプリにも対応しており、幅広いセグメントに対し、様々なチャネルで効果的にメッセージを届けることが可能です。

今後も一人ひとりに最適な体験を提供できる機能改善により、さらなる売上向上や企業ブランドの好感度アップにつなげる取り組みに邁進していきたいと考えております。



## 株式会社アクティブコア

〒108-0075 東京都港区港南 2-4-15

品川 KS ビル 8F

TEL:03-6712-8601 FAX:03-6712-8605

<https://www.activecore.jp/>

【販売促進や事業拡大、企業の意思決定や経営支援につながるマーケティングクラウド】  
アクティブコアの「activecore marketing cloud」は、企業の事業活動において、ERP（基幹業務システム）やCRM（顧客関係管理）<sup>(※2)</sup>、DWH（データウェアハウス）<sup>(※3)</sup>、コールセンターやWebサイトによる企業内データや、その他外部データに対して「データ統合・収集・蓄積・抽出」をするとともに、データ分析（データマイニング）を行い、その結果に、独自のレコメンド機能（特許取得済：特許番号：5669330号）を行います。企業ユーザ（B to B）やコンシューマ（B to C）に対して、広告、メール、DM（ダイレクト・メール）といった手法とSFA（営業支援システム）<sup>(※4)</sup>を用い、「アクション」を自動化するマーケティングオートメーション<sup>(※5)</sup>機能により、事業活動支援や営業活動支援を行うクラウドベースのソリューションです。

2015年3月末の提供開始以来、企業のマーケティング基盤として導入<sup>(※6)</sup>が進み、マーケティングや営業担当者はもちろん、CMO（最高マーケティング責任者）やCEO（最高経営責任者）、COO（最高執行責任者）等の経営層の方々にとっても、販売促進や事業拡大、企業の経営支援につながるマーケティングソリューションとして、期待が寄せられています。

(※2)CRM (Customer Relationship Management)：既存顧客との関係を管理する情報システムやソフトウェア。顧客の属性や行動履歴を記録・管理し、顧客ごとにきめ細かい対応を行いながら、良好な顧客関係を構築し、CS（顧客満足度）を向上させる。

(※3) DWH (Data Warehouse)：時系列に蓄積された大量の業務データの中から、各項目間の関連性を分析するシステム。

(※4) SFA (Sales Force Automation)：営業活動を支援して効率化する情報システムやソフトウェア。

(※5) マーケティングオートメーション：マーケティングの各プロセスにおけるアクションを自動化するための仕組みやプラットフォーム。

(※6) 2015年提供開始以来、リリース発表したものだけでも以下の企業に導入されました。(敬称略)

・トゥモローランド、ミズノ、アシックス商事、キナリ（草花木果）、F・O・インターナショナル、楽天西友ネットスーパーマーケティング、アミューズ、ドクターシーラボ、アイ・ラーニング、アルバイトタイムス、キャリアデザインセンター（type、女の転職 type）、オイシックス・ラ・大地、ブックオフコーポレーション、MTG等。



## 株式会社アクティブコア

〒108-0075 東京都港区港南 2-4-15

品川 KS ビル 8F

TEL:03-6712-8601 FAX:03-6712-8605

<https://www.activecore.jp/>

【株式会社アクティブコアについて <https://www.activecore.jp/>】

顧客の行動履歴データから分析・レコメンデーション・オートメーションに AI・機械学習・ディープラーニングを取り入れたマーケティングテクノロジーとそれを支える人の力をコアとして、あらゆる企業に貢献できる自社独自のソリューションを提供しています。

所在地 : 東京都港区港南 2-4-15 品川 KS ビル 8F

設立 : 2005 年 2 月 2 日

資本金 : 1,000 万円

代表者 : 代表取締役社長 山田 賢治

事業内容 : 自社開発ソフトウェアによるマーケティングクラウドソリューションの提供

- ・ CRM / AI ・ 機械学習 ・ ディープラーニング
- ・ レコメンドエンジン
- ・ マーケティングオートメーション
- ・ データ可視化 ・ 分析
- ・ コンサルティング業務

● 今回のプレスリリースに関する情報は以下のサイトに掲載しています。

<https://www.activecore.jp/news/20190828/>

## 一般の方のお問合せ

株式会社アクティブコア 営業部 : 井ヶ瀬・清水

〒108-0075 東京都港区港南2-4-15 品川KSビル8F

電話 : 03-6712-8601 Fax : 03-6712-8605 E-mail : [m.tanaka@activecore.jp](mailto:m.tanaka@activecore.jp)

URL : <https://www.activecore.jp/>

Facebook : <https://www.facebook.com/activecore.jp/>