

2017年11月6日

ソネット・メディア・ネットワークス株式会社

\*\*\*\*\*

## 【お知らせ】＜導入事例＞「AIを活用して新規顧客を発掘」GDO 編

～デジタルマーケティング施策の課題である「新規顧客獲得数」で目標の3倍を達成～

\*\*\*\*\*

ソネット・メディア・ネットワークス株式会社は、この度、DSP (\*1) 『Logicad』と、自社開発の人工知能「VALIS-Engine」(\*2) を活用した「潜在顧客ターゲティング」(\*3) において、インターネットでゴルフのワンストップ・サービスを展開する株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (以下、GDO) に導入されました。

現在、各企業がデジタルマーケティング施策において、既存顧客以外の発掘を課題とされているなか、新規顧客の獲得について以下の効果がありました。

### 【サマリー】

#### ■ 概要

- ・ 広告主： 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO)
- ・ 訴求内容： EC ショップにおける関連商品の購入促進
- ・ 目的： EC における新規顧客の獲得

#### ■ 取り組み「潜在顧客ターゲティング」

GDO が活用しているプライベート DMP 「Rtoaster」(ブレインパッド社) に蓄積しているデータの中から優良顧客を定義し、「VALIS - Engine」にて Web 上から新規で優良な潜在顧客を抽出し広告を配信



#### ■ 結果

EC 新規顧客獲得数において目標数の **3倍** を獲得

なお、今回の導入をはじめ、広告配信による効果をまとめた活用事例を下記 URL にてダウンロードが可能です。

※『Logicad』導入事例ページ

<http://www.logicad.com/jirei/index.html>

今後も当社では、デジタルマーケティング施策における効果の向上をサポートして参ります。

以 上

\*1 DSP (Demand Side Platform)

広告主の広告配信効果を最適化するためのプラットフォーム

\*2 「VALIS-Engine」(ヴァリス-エンジン) とは？

当社が独自に開発した機械学習技術を搭載した人工知能です。数千万～数億の多様なデータから特徴的な差異を自動的に発見し、高精度なスコア推定を実現することが可能です。現在 DSP『Logicad』において、膨大なログ情報の解析をはじめ、広告配信におけるターゲティング、入札の最適化など多方面に活用されています。

\*3 「潜在顧客ターゲティング」

広告主の定める優良顧客データを基に「VALIS-Engine」で Web 上から潜在顧客を高精度に抽出し広告を配信する手法です。直接接触することが難しかった潜在層をターゲティングすることが可能となります。

---

### 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン 概要

---

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス（見る・買う・行く・楽しむ）を実現。ゴルフメディア、ゴルフ用品販売、ゴルフレッスン、ゴルフ場予約を主な軸として事業を展開。主要事業間の有機的な連携を促進しさまざまなチャネルとサービスを組み合わせることによって、新しいゴルフスタイルを創造、提供し、あらゆるゴルファーの満足の最大化を実現しています。

■ 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO)

URL <http://www.golfdigest.co.jp/>

---

### ソネット・メディア・ネットワークス株式会社 概要

---

2000 年 3 月に設立。ソニーグループで培った技術力をベースに、マーケティングテクノロジー事業を展開しています。「技術力による、顧客のマーケティング課題の解決」を実現するため、ビッグデータ処理、人工知能、金融工学の 3 つの技術をコアとし、DSP『Logicad』をはじめとするマーケティングテクノロジーに関する様々なサービスを提供しています。

■ ソネット・メディア・ネットワークス株式会社

URL <http://www.so-netmedia.jp/>

※記載されている会社名および商品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

<本件に関する報道関係者からのお問合せ>  
ソネット・メディア・ネットワークス株式会社  
経営企画部  
TEL: 03-5435-7944  
E-mail: [pr@so-netmedia.jp](mailto:pr@so-netmedia.jp)