

2017年7月21日  
株式会社ゼンリンデータコム  
株式会社プラスアルファ・コンサルティング

**「カスタマーリングス」が、  
地図サービス「いつも NAVI API」と連携  
～地図上で顧客情報の分析・活用が可能なオプションサービスの提供を開始～  
優良顧客、潜在優良顧客の地域分布、自社店舗との位置関係を見える化  
メールやダイレクトメール配信のセグメンテーションに活用可能に**

株式会社ゼンリンデータコム(所在地:東京都港区港南、代表取締役社長:清水辰彦、以下、ゼンリンデータコム)と、株式会社プラスアルファ・コンサルティング(所在地:東京都港区浜松町、代表取締役社長:三室克哉、以下、プラスアルファ)は、プラスアルファが提供する CRM/マーケティングオートメーションサービス「カスタマーリングス」と、ゼンリンデータコムが提供する地図サービス「いつも NAVI API」を連携し、地図上で分析・活用可能なオプションサービスの提供を開始します。

企業のマーケティング活動においては、お客様の状況を的確に把握し、訪問、電話、ダイレクトメール(DM)、電子メール、SNS(Social Networking Service)などを通じて、それぞれのお客様のニーズに合った情報発信・販促を行い、関係を維持・強化していくことが求められます。特に、BtoB のサービス・商品を提供する企業や、商品を店舗販売している企業においては、お客様の所在地・居住地、さらに自社店舗・商業施設、駅などの各種施設との位置関係などに基づいてマーケティング・販促活動の対象を特定し、的確にコンタクトする、いわゆるエリアマーケティングの視点が求められます。

また、通販・EC 事業を展開する企業においても、オンライン店舗に加えて、実店舗、カタログ冊子、ダイレクトメールなど、複数の販売経路や顧客接点を連携させて、顧客の利便性を高めたり、多様な購買機会を創出するオムニチャネル戦略が重視されており、地域・エリアに対応した戦略・施策が求められます。

プラスアルファが提供する「カスタマーリングス」では、企業の顧客に関するさまざまな情報(性別、年齢など)、過去の購買履歴・コンタクト履歴などの情報から、優良顧客、潜在優良顧客を特定・セグメンテーションし、その特性に合わせて、電子メールや SNS、DM、Web 広告などを自動配信し、その効果を分析・評価することができます。

一方、ゼンリンデータコムが提供する「いつも NAVI API」は、詳細なゼンリン地図を基盤にして、Web アプリケーション等に地図コンテンツや検索機能、位置情報に関連する機能を実装するための開発ツールです。

今回、「カスタマーリングス」と「いつも NAVI API」が連携することにより、「カスタマーリングス」で特定した優良顧客、潜在優良顧客について、「いつも NAVI API」でお客様の所在地・居住地の分布、自社店舗・営業店、各種施設の位置関係を見える化し、訪問営業やダイレクトメール配信等の戦略を検討できます。さらに自社店舗や営業所、駅からの距離等によって、情報の配信対象を簡単にセグメンテーションし、すぐにメール等を配信することができます。

ゼンリンデータコムとプラスアルファと本サービスにより、企業のマーケティング活動のさらなる高度化を支援します。

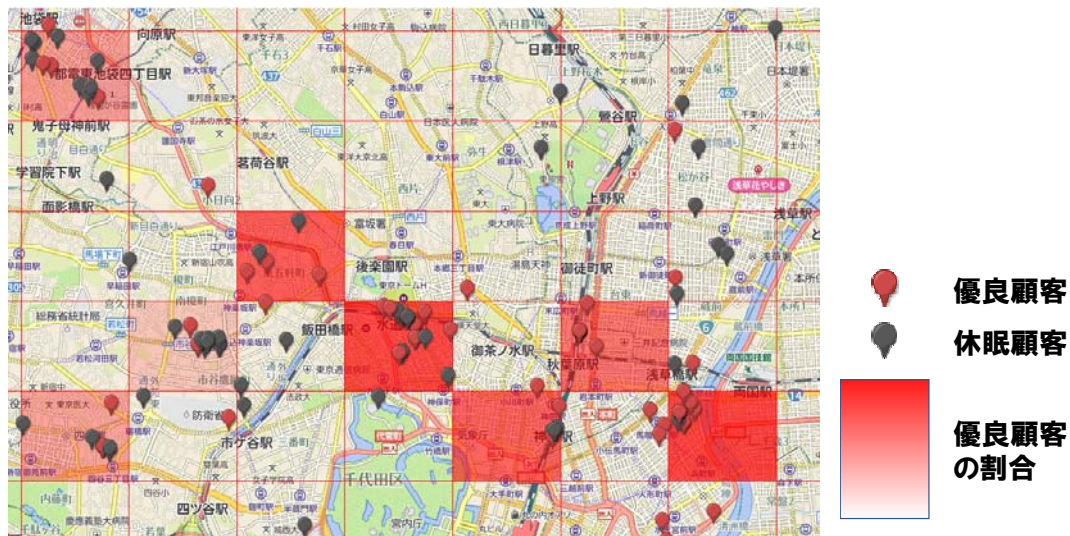
「カスタマーリングス」 地図関係オプションサービスの特長

特長1

お客様の居住地・所在地、自社店舗・各種施設の位置関係を見える化

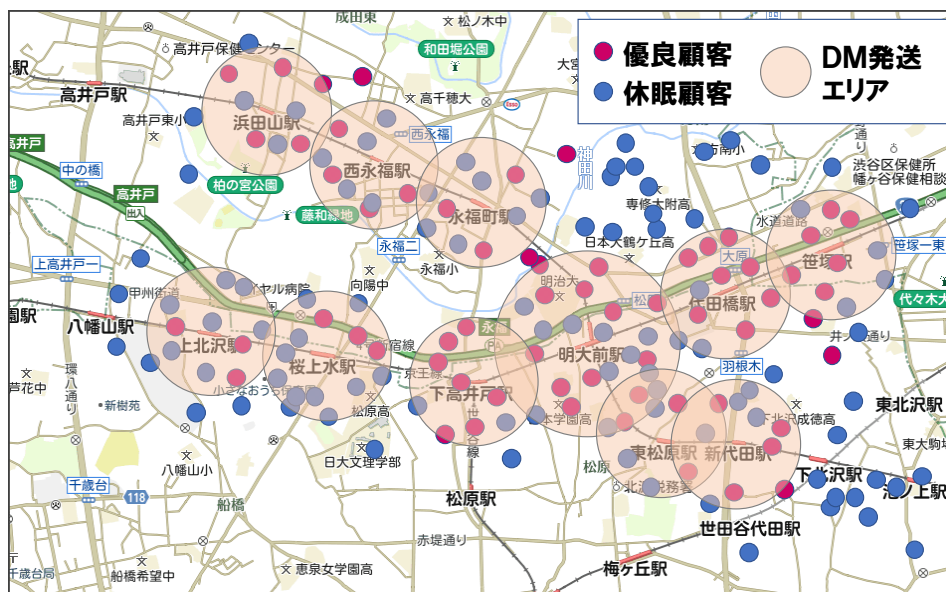
- ・「いつも NAVI API」の多彩な表示機能により、「カスタマーリングス」で管理・特定された優良顧客、潜在優良顧客について、各種属性(年齢、性別、家族構成など)、過去の購買履歴・コンタクト履歴などに基づき、地図上で色分け表示できます。
- ・ 訪問営業、DM 配信のエリア設定などの戦略検討に活用できます。

＜図＞ 優良顧客、休眠顧客の地域分布の見える化



特長2 エリア情報に基づき、お客様をセグメント～メール配信等の施策～効果検証までを自動化  
 ・お客様の属性情報、過去の購買履歴・コンタクト履歴、自社店舗・各種施設の距離などの情報から、優良顧客、潜在優良顧客をセグメント化し、メール配信等の施策を実施することができます。  
 ・施策の結果(メールの開封状況など)について、再度、地図上で見える化し、効果を検証することができます。

＜図＞ 明大前駅前店 販促 DM の発送対象 自動セグメント(イメージ)



DM配信対象の自動設定(セグメンテーション)

**【株式会社プラスアルファ・コンサルティングについて】**

プラスアルファ・コンサルティング (<http://www.pa-consul.co.jp>) は、見える化を基軸としたマーケティングクラウド専門会社として、ビッグデータを活用するための分析システムを提供しています。国内トップの実績を持つテキストマイニング技術やコンサルティングのノウハウを持つ「データマイニング技術」を応用し、さまざまな情報を「見える化」することで、お客様のビジネスに+α(プラスアルファ)の価値を創造するための、ソフトウェアの開発・販売、コンサルティング、新規事業創出などを行っています。

**【株式会社ゼンリンデータコムについて】**

会社名 : 株式会社ゼンリンデータコム (<http://www.zenrin-datacom.net/>)

本社 : 東京都港区港南 2-15-3 品川インターシティ C 棟 6 階

代表者 : 代表取締役社長 清水 辰彦

設立 : 2000 年 4 月 13 日

資本金 : 2,283,010 千円 (2017 年 4 月 1 日現在)

事業内容 :

□ITS 事業 高精度な地図データを活用したテレマティクス事業の展開

□ネットサービス事業 地図をベースとした法人向け付加価値情報サービスの提供

□コンシューマー向け事業 「いつもNAVI」をメインとした、地図・ナビゲーションサービスの提供

従業員数 : 301 名 (2017 年 4 月 1 日現在)

**【「カスタマーリングス」について】**

「カスタマーリングス」は、企業の顧客に関するさまざまな情報(性別、年齢、居住地など)、過去の購買履歴・コンタクト履歴などの情報から、優良顧客、潜在優良顧客を特定し、その特性に合わせて、電子メールや SNS、DM、Web 広告などを自動配信し、その効果を分析・評価できる CRM/マーケティングオートメーションサービスです。クラウドサービス形式で提供し、月額 9.8 万円(消費税・初期費別)から利用できます。

**【「いつも NAVI API」について】**

詳細なゼンリン地図を基盤にした、商用・法人向け地図サービスです。

Web サイトや Web アプリケーション、スマートフォンアプリに、地図コンテンツや検索機能、位置情報に関連する機能を実装するための開発ツールです。

主に「地図機能」と「検索機能」の 2 種類があり、2D、3D 地図、多言語地図など多彩な表現が可能な地図機能と、住所や施設名称、歩行者・車ルート、電車・バス乗換えルートなど様々なコンテンツデータの検索機能があります。さらに、ゲーム開発に役立つ 3D 地図描画機能(WebGL)などの機能も提供可能です。

**【製品に関するお問い合わせ先】**

株式会社プラスアルファ・コンサルティング カスタマーリングス事業部 担当: 中居、山崎

TEL: 03-6432-4016 E-mail: [info@pa-consul.co.jp](mailto:info@pa-consul.co.jp)

「いつも NAVI API」に関するお客様お問い合わせ先 : 下記の「お問い合わせ」ページよりご確認ください。

<http://www.zenrin-datacom.net/contact/index.html>