

GDO、ソネット・メディア・ネットワークスの AI を導入

～ 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 ～

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）を展開する、株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン（本社：東京都品川区、代表取締役社長：石坂信也、以下 GDO）は、新規顧客の獲得の取り組みにおいて、ソネット・メディア・ネットワークス株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：石井隆一、以下 SMN）の DSP（*1）『Logicad』と、同社開発の人工知能「VALIS-Engine」（*2）を活用した「潜在顧客ターゲティング」（*3）を導入したことをお知らせいたします。



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。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した。その結果、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、目標数を大幅に超える新規顧客獲得を実現いたしました。

GDO は、今後も新しいサービスを積極的に取り入れ、ゴルファーにとって快適なゴルフライフを提案し、ゴルフの楽しさ・素晴らしさをより多くの人々へ伝えてまいります。



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

***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？**

SMN 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。

ソネット・メディア・ネットワークス株式会社 <http://www.so-netmedia.jp/>

(東証マザーズ：証券コード 6185)

本社所在地：東京都品川区大崎 2-11-1 大崎ウイズタワー

設立：2000年3月21日

代表取締役社長：石井 隆一

事業内容：マーケティングテクノロジー事業

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。

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO) <http://www.golfdigest.co.jp/>

(東証一部：証券コード 3319)

本社所在地：東京都品川区東五反田 2-10-2 東五反田スクエア 8 階

設立：2000年5月1日

代表者：代表取締役社長 石坂 信也

資本金：1,458 百万円 (2017年9月末現在)

従業員数 (連結)：538 名 (2017年9月末現在) ※臨時従業員含む

事業内容：ゴルフ新品中古用品販売、中古ゴルフショップ「ゴルフガレージ by GDO」運営、ゴルフ場予約サービス、ゴルフ場向け B2B サービス、ゴルフメディア、広告事業・モバイル事業、レッスン事業及びゴルフテックの運営、子供向けゴルフレッスン事業

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

GDO クラブ会員 327 万人 (2017年9月末)

※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。

■本プレスリリース GDO に関するお問い合わせ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン 広報

pr@gdo.co.jp TEL 03-5656-2864

www.golfdigest.co.jp