

各位

会社名: 株式会社マクロミル
代表者名: 代表執行役社長 グローバル CEO
佐々木 徹
(証券コード: 3978 東証第一部)

データ利活用支援事業の開始に関するお知らせ ～ 顧客企業の DX 化を支援するデータコンサルティング事業領域に進出 ～

株式会社マクロミル(本社:東京都港区、代表執行役社長 グローバル CEO:佐々木徹、以下、当社)は、従来から取り組んできた DMP 事業を改組し、「DX 浸透パートナー」という立ち位置で、DMP 構築支援、データの利活用支援及びコンサルティング業務などを提供し、顧客企業のマーケティング活動の DX 化をワンストップで支援する「データ利活用支援事業」を本格的に開始しましたので、下記の通り、お知らせします。

記

1. 事業開始の趣旨

スマートフォンやタブレット端末の普及、様々なソーシャルメディアの登場、EC 経由での購買が増えるなかで、BtoC ビジネスを展開する顧客企業にとっては、消費者接点(タッチポイント)や購買に至る経緯(カスタマー・ジャーニー)の多様化が課題となっています。これを受けて、企業のマーケティング活動において、様々なビッグ・データや AI、マーケティング・ツールの利活用が進んでいます。また、これらが顧客企業のマーケティング活動のデジタル・トランスフォーメーション(DX)化の流れを生み、社会全体が大きな変革期を迎えています。

当社はこれまで、自社で保有する国内で 130 万人を超える大規模な消費者パネル(以下、自社パネル)を強みに、意識データに加えて様々な行動データ(購買情報・EC 購買情報、広告接触履歴、インターネット・アクセス・ログ、位置情報など)や生体情報データ(心拍、脳波、視線など)を取得し、それらの多様なデータを、属性データ(性別、年齢、居住地など)と紐づけて一元的に管理・提供することで、顧客企業のマーケティング活動を支援してきました。

これに加えて当社は、2014 年からデジタルマーケティング事業を開始し、企業の DMP (Data Management Platform)の構築支援や、DMP Solution (マクロミルが保有する自社パネルのデータを用いて、顧客企業の DMP の活用価値を高めるサービス)の提供を行ってきました。2020 年 2 月には、更にそれを発展させ、データ活用コンサルティングサービス『MAG (マグ/Market data Analytics Guide)』の提供を開始し、顧客企業のデータ活用の要件定義をはじめ、データ選定、データ蓄積用の環境構築、データ分析など、企業のマーケティングにおけるデータ活用をワンストップで支援するサービス提供の実績を積みながら、より本格的な事業化を加速すべきタイミングを検討してきました。



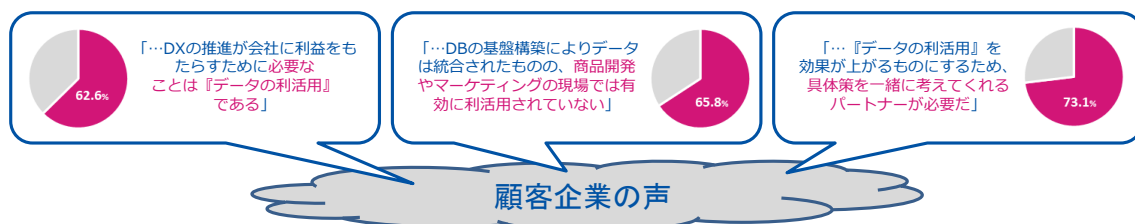
この度、顧客企業のマーケティング活動の DX 化の支援ニーズの更なる拡大を見込み、これまでの実績を踏ま

え、MAG の提供を行ってきた DMP 事業を改組する形で、「データ利活用支援事業」を本格的に開始しました。国内約 2,800 社を超える幅広い顧客企業と強固な関係を活かして、「DX 浸透パートナー」という立ち位置から(上図参照)、顧客企業のマーケティング活動の DX 化を支援すべく、DMP 構築、データの利活用支援及びコンサルティング業務の提供を行うことを目指します。

2. データ利活用支援事業の概要

当社の「データ利活用支援事業」は、顧客企業のマーケティング活動の DX 化を支援することを事業目的とします。その上で、前述の「DX 浸透パートナー」という立ち位置を追求することで、この領域における既存プレイヤーとの差別化と、当社の比較優位性の発揮を目指します。

当社は、当事業の本格的な開始に先立って、「DX を推進中または検討中の企業で、自らが DX の導入・推進・実行に、直接的・間接的に関わっている方(1,019 名)」を対象に調査を実施しました。その調査結果の中から見えてきた、顧客企業の声として特にハイライトすべきものは下図の通りで、これらが当社が「DX 浸透パートナー」という立ち位置の追求を決めた理由となりました。



出典：マクロミル調べ・2021年3月実施（DXを推進中または検討中の企業で、自らがDXの導入・推進・実行に、直接的・間接的に関わっている方（1,019名）を対象に調査を実施）

「DX 浸透パートナー」とは、実際に PDCA を回しながらデータを利活用し、顧客企業の現場に即した施策を「浸透させる」役割だと定義しています。これまで一般には、DX 戦略の策定や、DX 実行の具体的なプランニングの必要性が叫ばれてきましたが、DX が企業に利益をもたらすためには、DX を顧客企業の現場に即した施策にまで落とし込み、日常のマーケティング活動の中に浸透させるが必要です。顧客企業の外部からその役割を果たすためには、顧客企業の現場との接点があること、その日常のマーケティング活動を深く理解していることが求められます。

当社がこれまでマーケティング・リサーチ事業の提供を通じて培ってきた、国内約 2,800 社を超える幅広い顧客企業との関係や、顧客企業の日々のマーケティング課題の解決に共に取り組んできた実績が、この立ち位置を追求することを可能にします。同時に、この立ち位置を追求できる競合他社は限られていると考えます。当社は今後、当社の既存の顧客企業との関係や取り組み実績をベースに、この立ち位置に立ったサービス訴求を行うことで、当該事業域の事業規模の速やかな拡大を目指す方針です。

なお、当社が当該事業領域において、これまでに進めてきた顧客企業との取り組みのうち、代表的なものについては、以下の通り公表されています。併せてご確認下さい。

- [2020/9/7 MarkeZine 掲載](#)
[『溜めるため』から『みんなが使うため』へ—— ライオンがマクロミルと進めるデータ活用プロジェクト』](#)
- [2021/4/20 当社ホームページ掲載【データ構築支援事例】カゴメ株式会社](#)
[「事業を統合し全社で顧客を見るため、マクロミルと挑んだ DMP 構築」](#)
- [2021/5/10 当社ホームページ掲載【データ活用コンサルティング事例】アスミック・エース株式会社](#)
[「マクロミルが“パートナー”となり進めたプロジェクトで、データ活用が社内に浸透中」](#)

3. 今後の見通し

本件に伴う当社業績への影響は軽微です。今後、業績への重大な影響が認められる場合には速やかにお知らせします。

以 上

【株式会社マクロミル 会社概要】

商号: 株式会社マクロミル
代表者: 代表執行役社長 グローバル CEO 佐々木徹
所在地: 東京都港区
設立: 2000 年 1 月 31 日
主な事業: マーケティング・リサーチおよびデジタル・マーケティング・ソリューションの提供
URL: <https://www.macromill.com/>

－本件に関するお問い合わせ先－

＜IR に関するお問い合わせ先＞

コーポレートコミュニケーション・IR 本部 高橋

TEL: 03-6716-0706 MAIL: ir@macromill.com

＜報道関係者からのお問い合わせ先＞

コーポレートコミュニケーション・IR 本部 広報 G 有吉

TEL: 03-6716-0707 MAIL: press@macromill.com