

Press Release

2013 年 2 月 5 日

報道関係 各位

アスクル Web サイトの効果向上を強力に支援

～アドビデジタルマーケティングツールと SBT コンサルティングサービスを採用～

ソフトバンク・テクノロジー株式会社(代表取締役社長 CEO:阿多 親市、本社:東京都新宿区、以下 SBT)は、アスクル株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:岩田 彰一郎、以下アスクル)が運営するインターネットショッピング・サイトの、一般消費者向け(BtoC)サイト「LOHACO」(ロハコ、<http://lohaco.jp>)および、法人向け(BtoB)サイト「アスクル・インターネットショップ」(<http://www.askul.co.jp/>)に対し、アドビ システムズ株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:クレイグ ティーゲル、以下 アドビ システムズ)のデジタルマーケティングソリューションの一部である Adobe® SiteCatalyst®(アドビ サイトカタリスト)が導入されたことをお知らせいたします。

今回の導入によりアスクルは、Web サイトデータの収集・レポートングを含め自動化することにより、膨大な売上データの解析に要していた作業時間を大幅に削減されただけでなく、詳細な商品カテゴリごとのデータ解析が可能となりました。さらに、解析したデータを社内で共有するデータ基盤が作られたことにより、あらゆる部署からの意見を即座に取り入れ、Web サイトへの反映がスピーディに対処できるようになりました。今後は、リスティング広告の効果測定や、掲載画像の A/B 分析を行うツール、更には Web サイトのコンテンツ管理を行うツールの運用開始も控えており、さらなる EC サイトの利便性向上を加速させてまいります。今後も、SBT は、アスクルに向けて、さらに Web サイトの効果を上げるための提案を通じ、支援してまいります。

■ 導入の背景

アスクルは、「今日注文すると明日来る」というコンセプトで、文房具から家具までのオフィス用品全般の通信販売事業を展開しています。さまざまなサプライヤーの商品を幅広く取り扱い、その商品数は36万点以上(2012年12月現在)に及ぶオフィス用品業界の最大手です。アスクルは、一般消費者向けサイト「LOHACO」の立ち上げに際し、Web サイトの閲覧データや購買データを集約し、機動的に Web サイト戦略に活用可能なツールを必要としていました。SBT はアドビ システムズのデジタルマーケティングソリューションの導入と、Web サイトのアクセスデータ解析から課題発見、改善策立案する『SIGNAL』コンサルティングサービスを組み合わせた提案を行いました。アスクルの Web サイト戦略での意思決定を強力に支援する提案内容が高く評価され、採用に至りました。

■Adobe SiteCatalyst が採用された「LOHACO」のサイト画面



本事例は、SBT の事業領域であるイービジネス事業におけるデジタルマーケティング分野の事例となります。SBT は、引き続き、アスクルが目指す、Web サイト PDCA サイクルの自動化実現に向け、付加価値の高い、ソリューション、サービスの提供を推進してまいります。

■『SIGNAL』について

SBT が提供を行う『SIGNAL』は、Adobe SiteCatalyst の豊富な導入実績を活かし、導入から解析レポートの使用方法や、効果的な施策の提案まで行う、Web サイトの最適化をトータルサポートする Web コンサルティングサービスです。

▼『SIGNAL』および、デジタルマーケティングソリューションに関する詳しい情報はこちらをご参照ください

<http://www.sitecatalyst.jp/index.html>

■アスクル株式会社 会社概要

商号	: アスクル株式会社
事業内容	: 下記商品およびサービスにおける通信販売事業 文房具、事務用品、オフィス家具、什器備品、オフィスインテリア用品、コンピュータ周辺機器、ソフトウェア、書籍、食料品、日用雑貨品、清涼飲料水、衣料品、家庭用電化製品、衛生用品、医薬品、医療機器、介護用品、名刺および封筒の印刷作成・伝票等の名入れサービス、オフィスレイアウトサービス
代表取締役社長 兼 CEO	: 岩田 彰一郎
所在地	: 東京都江東区豊洲 3-2-3 豊洲キュービックガーデン
設立年月日	: 1963 年 11 月
資本金	: 20,035 百万円(2012 年 5 月 20 日現在)
URL	: http://www.askul.co.jp/

※本リリースに記載された社名・商品名等はそれぞれ各社の登録商標または商標です。