ＪＡＳＤＡＱ
平成 23 年 5 月 31 日
株式会社アイレップ（証券コード：2132）
代表取締役社長 CEO 紺野俊介

報道関係者各位
プレスリリース

アイレップ、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」（マーケティア）構想を発表
～ブレインパッドの全面的な協力体制を背景に、強力なマーケティング支援ツールを開発～

株式会社アイレップ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO：紺野俊介、以下アイレップ）は、デジタルマーケティングの実践における戦略策定から効果検証までの一連の業務を統合管理する、デジタルマーケティングプラットフォーム「Marketia」構想を発表し、構想の第一段階として、SEM（検索エンジンマーケティング、以下 SEM）業務統合プラットフォームの提供を、2011 年 6 月より開始いたします。なお、本構想の推進は、データマイニング・最適化技術に強みを持つ株式会社ブレインパッド（本社：東京都品川区、代表取締役社長：高橋隆史、以下ブレインパッド）と共同で、同社の全面的な協力体制を背景に、強力なマーケティング支援ツールの開発を加速させてまいります。

■Marketia 構想の背景

近年、SEM を含むデジタルマーケティング領域に注力する企業が増えるとともに、取扱うデータの種類や量も増大し、運用の複雑化・高度化が進んでいます。これまでアイレップは、SEM を主軸とし、リスティング広告、SEO（検索エンジン最適化）、Web 解析、LPO（ランディングページ最適化）など、企業のデジタルマーケティングを支援する様々なサービスを開発、ご提供してまいりました。その中で、「計画」「実施」「課題抽出」「改善」の PDCA サイクルをいかに速く推進していくかが、デジタルマーケティングの成果をより上げていくための最重要課題であるということを見いだしました。しかし、人の手によって実行できる量やスピードには限界がある為、これまで以上にデジタルマーケティングの展開を進化させ、成果を高めるためには、PDCA に必要な一連の業務やデータを統合管理出来るプラットフォーム（システム）が必要不可欠です。

また、DSP（Demand Side Platform）やオーディエンスデータの活用など、今後のデジタルマーケティングにおいて重要な役割を担うであろう新たな仕組みやデータが続々と登場し、デジタルマーケティングの運用はこれまで以上に複雑化・高度化していくことが予測されます。このような背景から、これまでの運用面における課題を打破しながら、新たなマーケティング手法やデ

ータへも対応した統合プラットフォームを開発することで、高度な広告管理や施策の展開を、ひとつのプラットフォームを中心に推進することを可能にし、企業のデジタルマーケティングをより進化させるべく、このたびの Marketia 構想の誕生に至りました。

なお、本構想において最も重要な役割を担う「課題抽出」部分を強化し、運用の過程で日々蓄積されていく膨大なデータを、多角的かつ高度に分析できる機能を搭載するため、アイレップはデータマイニング・最適化技術、及びそれらの高度な技術をシステム化する開発力に強みを持つブレインパッドと共同で、本プラットフォーム開発を推進いたします。

■運用型次世代プラットフォーム Marketia の概要

Marketia は、デジタルマーケティング領域において日々蓄積されていく情報とデータを分析し、次にとるべき施策を導きだす「インテリジェンス（知能）」と、その施策を実現するために必要な作業を自動化する「テクノロジー」を搭載した、企業のデジタルマーケティング戦略をより高度なものへと導く運用型プラットフォームを目指します。これまで以上のスピードで PDCA サイクルを実行していくことで、企業のデジタルマーケティングの成果向上と進化を実現します。

■ブランド名の Marketia について

Marketia は「Marketing」に、国名の語尾によく使われる「領域」の意味を持つ「ia」を付けることで、「マーケティングの新しい領域を創造するツール」という想いをこめた名称です。今後、アイレップのデジタルマーケティングプラットフォームは、この Marketia ブランドを中心に展開いたします。

Marketia
デジタルマーケティング × インテリジェンス × テクノロジー

■Marketia の主な特長：

① 施策の実装を忠実に再現する高度な運用マネジメントシステム

一つひとつの機能を単に搭載していくのではなく、施策の実装開始から完了までを一つのフローとして設計することで、これまで SEM で培ってきた経験・ノウハウを忠実に再現した自動マネジメントシステムを目指します。

② PDCA サイクルのスピードを意識した設計

リスティング広告をはじめとした、運用型広告の KSF（重要成功要因）は、「計画」「実施」「課題抽出」「改善」のサイクルをいかに迅速に実行していくかであると言えます。Marketia 構想では、これらの各フェーズのスピードアップと、その間の「段取り替え時間」（連鎖する作業工程

の中で、ある作業工程から次工程に移るために準備を行うために要する時間)を削減することで、企業のデジタルマーケティング戦略を支援することを目指します。

③ ユーザーインテント（意図）を表す「キーワード」を中心に、高度に分析可能な仕組み

SEM を中心としたデジタルマーケティングで成功するためには、ユーザーインテントを最も表している「検索キーワード」に向き合うことが必要だと考えます。キーワードを軸に、検索数や検索による流入数、成果データ、検索キーワード間のアトリビューション、ユーザー属性データなど、多様かつ膨大なデータの管理を統合することで、よりユーザー行動を意識したマーケティング展開が可能な分析機能を実装します。

④ デジタルマーケティング全体の管理を統合することが可能

Marketia では SEM の領域に留まらず、アドネットワークや DSP、ソーシャルメディアマーケティングなど複数のソリューション同士をデータで連携し、予算管理を統合する機能を搭載します。このような設計により、お客様がアイレップのサービスを通じてご予算を統合的に、かつ効率的に管理し、様々なチャネルをクロスしたデータ分析による高度なデジタルマーケティング戦略の展開を可能なものとします。また、DSP 構想のひとつとして、検索キーワードとオーディエンスデータを融合したアイレップならではの分析や広告配信を含めた展開を視野に入れております。

■今後の開発スケジュールについて

まずは、2011 年 6 月より構想の第一段階として、アイレップの主要サービスであるリスティング広告の領域において、本構想に則り機能開発を順次進めてまいります。その後、2012 年度内を目途に第二段階として、さらなる機能強化を進め、SEM 戦略の新たな領域を切り拓くことを目指します。具体的には、解析ツールや LPO ツールなど、様々な外部ツールとの連携を行い、プラットフォーム上でワンストップにて高度な SEM 戦略展開を行える機能強化などを予定しております。第三段階ではデジタルマーケティング全体での予算管理やその他の機能強化を行い、広告主様がデジタルマーケティング戦略を高度に行える環境の構築を目指してまいります。また、本プラットフォームに関する情報は、Marketia サイト（http://www.marketia.jp/）で随時公開してまいります。

アイレップでは、Marketia 構想の実現により、企業のデジタルマーケティングの統合管理を可能なものとし、より高度なデジタルマーケティングの運用と展開を支援するための基盤づくりに努めてまいります。

以上

■株式会社ブレインパッドについて

ブレインパッドは、統計学をはじめとし、数学や機械学習など、さまざまなデータ解析技術（データマイニング）に基づく投資対効果の高い合理的な意思決定を支援する分野において秀逸な技術力を持ち、多くの企業のビジネスを成功に導いてきました。その高い技術力は、テクノロジー企業成長率ランキング「日本テクノロジー Fast50」において 3 年連続受賞を達成するなど、高い評価を受けています。

―― 会社概要 ――

【社名】　：株式会社ブレインパッド（英文 BrainPad Inc.）
【所在地】：〒141-0022 東京都品川区東五反田 5-2-5 KN 五反田ビル
【URL】　： http://www.brainpad.co.jp/
【代表者】：高橋　隆史
【設立年月】：2004 年 3 月
【資本金】：90,375,000 円（2011 年 4 月現在）
【事業内容】：分析アウトソーシング及び ASP 事業 ／ ソフトウェア開発・販売事業 ／ システムインテグレーション事業 ／ コンサルティング事業

■株式会社アイレップ について

アイレップは SEM（検索エンジンマーケティング）を主軸とし、リスティング広告、SEO（検索エンジン最適化）、SMO（ソーシャルメディア最適化）、Web 解析、LPO（ランディングページ最適化）まで、SEM 関連の専門サービスをワンストップで提供しております。今後、アイレップは SEM や SMM（ソーシャルメディアマーケティング）、アフィリエイトマーケティングを中心としながら、広告主のオンライン上のマーケティングを最適化する「デジタルマーケティングエージェンシー」を目指し、企業価値を向上させてまいります。

―― 会社概要 ――

【社名】：株式会社アイレップ
【所在地】：東京都渋谷区渋谷 2 丁目 1 番 1 号 青山ファーストビル
【URL】：http://www.irep.co.jp/
【代表者】：紺野 俊介
【設立年月】：1997 年 11 月
【資本金】：5 億 4,276 万円（2011 年 3 月末現在）
【事業内容】：

■デジタルマーケティング領域

SEM サービス（http://www.sem-irep.jp/）

・リスティング広告

・SEO（検索エンジン最適化）サービス
・SMO（ソーシャルメディア最適化）
・Web 解析サービス
・LPO（ランディングページ最適化）サービス
モバイル SEM サービス（http://www.sem-irep.jp/sem/mobile/）
SMM（ソーシャルメディアマーケティング）
アフィリエイトマーケティング
インターネット広告
■デジタルメディア領域
住宅展示場サイトの運営（総合住宅展示場）（http://www.jutakutenjijo.com/）
TV 情報検索サイト（TVais）（http://www.tvais.jp/）

【本件内容・記事転載・引用等に関するお問い合わせ先】
●株式会社アイレップ　TEL：03-5464-3281 FAX：03-5464-3291
【報道関係お問合せ先】広報担当　下山　E-MAIL: pr@irep.co.jp
【サービス内容に関するお問合せ先】 E-MAIL: contact@irep.co.jp