

ログリー、Juicerの事業譲受を完了し、データマーケティング事業に参入

ログリー株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:吉永浩和、証券コード:6579、以下、ログリー)は、ユーザー分析DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)サービス「Juicer」を事業譲受(*1)し、2019年10月1日よりデータマーケティング事業に参入。同日よりサービス運営を開始しました。



1. Juicerとは

[Juicer](#)はユーザーを知ることが目的としたユーザー分析DMPで、ユーザーの性年代や興味・関心を分析し、どんな人が自社のWebサイトに訪れているかを把握できるツールです。また、業界(カテゴリ)内のユーザー行動データの平均数値も確認できるため、自社が属する業界内での簡易的な比較が可能です。さらにサイト分析やユーザー分析にとどまらず、A/Bテスト機能やポップアップバナー設置機能を備えるなど、自社サイトに訪れるユーザーへの各種施策にも活用できます。Juicerはマーケティング担当者だけでなく、Webを扱うより多くの人々に分析を簡単に行ってもらうべく、基本機能を無償提供しています。

2. データマーケティング事業で目指すもの

ログリーでは「集まれば新しい価値が生まれる」という経営理念のもと、データを中心とした事業創出を継続してきました。これまでは、ネイティブ広告プラットフォーム「[LOGLY lift](#)」(*2)における記事レコメンドの提供や広告配信、メディア向けユーザー育成支援ツール「[Lovalfarm](#)」(*3)などがその主たるものでした。

データマーケティング事業への参入以降においては、ログリーはこれまで培ってきた分析技術を応用し、広告事業で蓄積されたデータと新たにJuicerによって集積された膨大なデータを組み合わせ、新しい価値を創出することを顧客にも広げていく考えです。たとえば、Juicerの持つオーディエンスデータとLOGLY liftを組み合わせることで、新しい広告配信機能を提供することができます。さらに、顧客の持つオフラインデータとJuicerが保有するオーディエンスの行動データを組み合わせることにより、立体感のあるユーザー像を浮かび上げらせ、精緻なマーケティング施策の検討や検証ができるようになります。



ログリーは今後もデータマーケティングに活用できる事業を創出し、世の中に散らばる無数のデータから、ユーザーが知りたい具体像をより鮮明に描き出せる世界の実現を目指してまいります。

*1 Juicer事業譲受に関する詳細は「事業譲受に関するお知らせ」(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6579/tdnet/1753293/00.pdf>)を参照ください。

*2 LOGLY lift

2012年に提供を開始した日本初のネイティブ広告プラットフォーム。ログリー独自の自然言語処理技術と機械学習技術を用いて、メディアの文脈にマッチしたコンテンツを広告として配信します。レコメンドウィジェット型とインフィード型のフォーマットをサポートし、メディアの回遊、集客そして収益化を支援しています。

*3 Loyalfarm

ユーザーがメディアに定着する要因を可視化し、増加を支援するツール。本ツールを用いることで、ユーザーを訪問頻度や流入元ごとに分類し、どのようなコンテンツに興味があるかを分析できます。また、回遊性やエンゲージメントなど複数の観点から特徴を抽出し、ユーザーが再訪問するきっかけとなった記事を可視化。コンテンツの分量、トピック、著者傾向などを把握できるようになります。

■会社概要

会社名:ログリー株式会社(東証マザーズ:証券コード6579)

代表者:代表取締役社長 吉永浩和

本社所在地:東京都渋谷区道玄坂1-16-3 渋谷センタープレイス2F

事業内容:メディアテクノロジー事業、アドテクノロジー事業