



## DataRobot と Marketo、パートナーシップを締結し

### AI による高度な マーケティング・ソリューションを共同で展開

より容易に、迅速に、効果的な 1to1 マーケティングを実現するため、Sansan が運用を開始。

この度、DataRobot Japan（本社：東京都千代田区、カンントリーマネージャー：原沢滋、以下、DataRobot）と、株式会社マルケト（本社：東京都港区、代表取締役社長 アジア太平洋日本地域担当 プレジデント：福田 康隆、以下 マルケト）は「Marketo」と「DataRobot」の API による接続検証を行い、その結果を受けて共同でのプロモーションを開始いたしました。

本 API により、コーディングなどの専門スキルがなくても「Marketo」上から容易に機械学習モデルを活用できるため、様々なマーケティングデータを元に、膨大な時間を要していたマーケティング業務の自動化を実現します。さらに、高精度な予測をリアルタイムに連携することで、高度なマーケティング活動をより容易に実現できます。

#### ■ Sansan が採用

この API の仕組みを、クラウド名刺管理サービスを提供する Sansan 株式会社（以下、Sansan）様が採用し、実ビジネスでの利用を開始しています。Sansan では、「Marketo」で蓄積してきた顧客情報と、「DataRobot」の高精度なリアルタイム解析を組み合わせることで、見込み顧客がサイトに訪問した際の温度感や振る舞いに応じて適切なコミュニケーション施策を実施するなど、マーケティング ROI 最大化のために活用する予定です。

#### ■ API を利用することによる Marketo と DataRobot の最大活用

今回、マーケティング活動において機械学習を活用することを目的に「Marketo」と「DataRobot」との接続検証を行いました。API を利用する事によって、GUI 上でアイコンを配置しプロパティを設定するだけで、「DataRobot」と「Marketo」をプログラミングせずに組み合わせることができるため、「Marketo」の長所であるリードナーチャリングやスコアリング、チャンネルの統合、マーケティング ROI 解析を「DataRobot」の機械学習を利用して実ビジネスにおいて最大限活用できるようになります。

## DataRobot × Marketo 連携概要

過去データを元にリアルタイムに予測値を取得

<連携により実現できる事>

- ① 常に精密なスコアリング      MarketoのスコアリングにData Robotでの煩雑ルールの自動化をプラス
- ② より精密なリアルタイム・パーソナライゼーション      Marketoフォームに入力されたタイミングで、Data Robot予測を行う
- ③ マーケティングROIの最大化      上記2点による最適なマーケティング・リソース配分

<連携イメージ>



<実現イメージ (例) >

- #B2B
  - リード・スコアリング
  - ダイレクトメール反応予測
  - アップセル・リコメンド
- #B2C
  - コンバージョン予測
  - マーケティング反応予測
  - 割引ターゲット
  - 解約予測
  - 顧客満足度予測
  - マーケティング・ミックス
  - 休眠顧客の掘り起こし



◆今回のパートナーシップによる効果

①「Marketo」に蓄積された豊富なマーケティング関連データを活用し、「DataRobot」による高精度な予測モデルを容易に作成

実ビジネスにおける機械学習の活用には、幅広い種類のデータが必要となります。「Marketo」は過去の顧客の行動情報や顧客属性を蓄積しており、さらに、その情報を元に効率的なマーケティング活動を企画・実施する事が可能です。今回のパートナーシップにより B2B 及び B2C における「Marketo」の過去実績のデータを「DataRobot」に容易に連携する事ができるようになり、機械学習の自動化による高精度な予測モデルを簡単に作成する事ができます。

②予測値をリアルタイムに「Marketo」と連携し、インタラクティブな 1to1 マーケティングを実現

API を活用し、「DataRobot」が算出した予測値を「Marketo」に連携する事で、「Marketo」に流入してきた顧客に対して、瞬時にパーソナライズされたコンテンツを提供する事が可能です。例えば、フォーム画面から顧客活動情報を「Marketo」が自動で取得した際に、瞬時に「DataRobot」でスコアリングを行い「Marketo」に予測値を返す事で、最適なオファーをリアルタイムで提供する事ができます。

③マーケティング ROI の最大化を実現

①、②によってマーケティング・リソース配分を最適化することで、ルールベースモデルに依存する従来の分析よりも高精度な分析が可能になり、顧客単価の向上やマーケティング活動の ROI の向上に寄与できる統合マーケティングプラットフォームを実現できます。これによりマーケティングオートメーションの精度向上だけでなく、従来実現できなかったリアルタイム・オフリングが実施可能となります。





## ■今後の取り組みについて

DataRobot はデータサイエンティストでなくても活用できるプラットフォームであるため、現場のマーケティング担当者でも簡単に機械学習の自動化を活用し、日々の業務に役立てることが出来ます。今回の API 連携により、マーケティング施策と分析の自動化を実現するだけでなく、高度なアルゴリズムを使ったモデリング作業が自動化される事で様々な業務を短縮する事が可能になり、マーケティング担当者が実施すべき業務に注力できる環境の実現を目指します。

今後もマルケトと DataRobot は、データを蓄積する様々なサービスと連携し、「顧客」に対して最適な接客を行えるプラットフォームとして成長してまいります。

## ◆11/27 開催『AI Experience Tokyo 2018』で Sansan × Marketo × DataRobot の事例を紹介。『MA は AI で進化する“Sansan x Marketo x DataRobot”』

MarTech のコントロール・タワーとしての Marketo の強みでもある数多くあるマーケティング・テクノロジーとのエコシステム、テクノロジー連携シナリオ“MarTech Integration Recipe”に新たに追加された DataRobot 連携シナリオをご紹介します、Sansan が実ビジネスにおいて効果が見え始めているユーザー代表として登壇します。

【登壇者】

- 新名 庸生 氏 (Sansan 株式会社 マーケティング部)
- 石野 真吾 氏 (株式会社マルケト ソリューション・コンサルタント)

※お申込み・詳細：<https://ai-experience.jp/>



## ■「DataRobot, Inc.」について (製品詳細 URL：<https://www.datarobot.com/jp/>)

DataRobot はあらゆるレベルのユーザーが機械学習・AI を迅速に活用、ビジネスへ展開するためのエンタープライズ向け機械学習自動化プラットフォームを提供しています。数百種類におよぶパワフルなオープンソースの機械学習アルゴリズムから成るライブラリを組み込んだ DataRobot のプラットフォームは、予測モデルのトレーニングと評価のプロセスを自動化し、またそれらを同時並行に行うことで、大規模な AI 処理を可能にします。DataRobot はあらゆる規模の組織や企業が、最速で AI の導入と活用を成功できるようにサポートいたします。

日本では、すでに大阪ガス株式会社、トランスコスモス株式会社、パナソニック株式会社、三井住友カード株式会社、株式会社リクルートホールディングスなどを含む幅広い企業で導入され、成果をあげています。

## ■マルケト (Marketo) について

マルケトは、世界有数のエンゲージメントプラットフォームを提供する企業です。マーケティングが顧客と長期的な関係を築いて売上を伸ばせるよう支援します。常に業界のイノベーションのパイオニアとして、Marketo は、拡張性、信頼性、開放性が評価され、数多くの CMO の信頼を得ているプラットフォームです。カリフォルニア州サンマテオに本社を置き、世界中にオフィスを展開して、戦略的パートナーとして、多岐にわたる業界の大企業や急成長企業をサポートしています。エンゲージメントプラットフォーム『Marketo』、パートナーエコシステムの LaunchPoint®、大規模なコミュニティ Marketing Nation®の詳細については、こちらをご覧ください。<https://jp.marketo.com/>

## 商標関連

- ・「DataRobot」は DataRobot, Inc.の登録商標です。
- ・「Marketo」は株式会社マルケトの商標です。
- ・その他の会社名、製品名、サービス名等は、各社の登録商標または商標です。