

## リアルタイム解析により新たな「ウェブ接客」を実現するプレイド、フェムトグロースキャピタル他より 1.5 億円を調達

2014 年 7 月 2 日  
株式会社プレイド

株式会社プレイド（東京都港区：代表取締役 倉橋健太）は、フェムトグロースキャピタル投資事業有限責任組合（<http://femto.vc/>、磯崎哲也氏と新生企業投資株式会社＜本社：東京都千代田区、代表取締役社長：松原一平氏、<http://www.shinsei-ci.com/>＞が共同で運営）他を割当先とする第三者割当増資を実施し、1 億 5,000 万円を調達したことをお知らせいたします。これにあわせて、磯崎哲也氏が社外取締役に就任いたしました。

プレイドは、リアルタイム解析で新たなウェブ接客を実現するサービス「KARTE（カルテ）」を現在クローズドβ版で提供しており、様々なフィードバックを得ながら、今秋に予定している一般リリースに向けて準備を進めております。

「KARTE」は、リアル店舗で当たり前のように行われている「相手の状況にあわせた接客」をウェブサイトでも可能にし、新たな顧客体験の提供を実現するサービスです。

数行のコードをウェブサイトに埋め込むだけで、訪問者の特徴や行動をリアルタイムに可視化するため、個々の訪問者にあわせた接客を行うことが可能です。訪問者に対するアクションは自動化することができるので、サイト運営者の手間を増やすことなく、訪問者に対して効果的なアプローチを継続して行うことが可能になります。

また、効果的な施策のテンプレートがあらかじめ用意されているので、サービス導入後に利用したい施策のスイッチをオンにするだけで、「KARTE」による効果的な接客がすぐに開始されます。

まずは EC サイトを対象にサービスを展開いたします。

今回の資金調達により、まずは開発体制の整備を行っていきます。

### 【KARTE 開発の背景】

ウェブサイトでもリアル店舗でも、様々な状況の訪問者が日々訪れます。リアル店舗の場合は、「あの人はお得意さまだ」「あの人は何かを探している様子だ」などといった形で、スタッフが訪問者の様子を確認し、それぞれの状況にあわせた異なるアプローチでの接客を行っています。しかし、これをウェブサイトに置き換えて考えた場合、ほとんどのケースでは、どの訪問者に対しても同じ接客態度になっているのが現状です。

「KARTE」は、ウェブサイトでも接客を可能にするサービスです。訪問者の状況をリアルタイムで解析し、どのような特徴を持っているのかを把握したうえで、訪問者の特徴に応じたアクションをワンストップで即時に実行することを可能にしました。アクションは一度セットすれば、常に自動で実行されます。

クローズドβ版によるテスト導入においては、接客効果として購入転換率※1が平均15～20%向上、最大で3倍の数値を記録するなど、早くも効果が実証され始めています。今後さらなる事例創出、接客精度改善を重ね、より効果的な接客を生み出していきます。

私たちは、誰にでも無理なく導入できるサービス「KARTE」を提供し、「ウェブも接客で差別化する時代」を推進していきます。

※1 訪問者が商品を購入する率

#### 【EC市場に関して】

「KARTE」は、接客が最も必要なサイトの代表が「ECサイト」であると考え、まずはECサイトに向けて本年10月（予定）よりサービス展開を開始いたします。

2012年のBtoCのEC市場は約9.5兆円。すでに大きな市場ではありますが、日本のEC化率（全ての商取引金額に対する電子商取引市場規模の割合）はわずかに3.1%です。（経済産業省調査※2）米国の7%、イギリスの10%に比べてまだまだ低い数値となっており、市場の大幅な拡大が想定されています。

私たちはECサイトにおける顧客体験を高め、ECサイトでは1～3%程度と言われる購入転換率を向上させ、その先にあるEC市場の拡大につながるサービスを提供していきます。

※2 参照：電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました（経済産業省）

[http://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/statistics/outlook/130927H24press\\_release.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/130927H24press_release.pdf)

#### 【株式会社ブレイドの紹介】

代表取締役（CEO） 倉橋健太

2005年に楽天株式会社に入社。楽天市場におけるWebディレクション、マーケティング、モバイル戦略、広告戦略等、多岐にわたる領域を担当し、楽天市場事業の成長に貢献。

取締役 最高技術責任者（CTO） 柴山直樹

東京大学工学部にて神経科学、同大学院にて分散環境における機械学習の研究に従事。2009年未踏本採扱。2013年同大学院博士をドロップアウトし、同社CTOとして参画。

Twitter : <https://twitter.com/nashibao>

社外取締役 磯崎哲也氏

長銀総合研究所で、経営戦略・新規事業・システムなどの経営コンサルタント、インターネット産業のアナリスト等として勤務。その後、カブドットコム証券の社外取締役、ミクシィ社外監査役、中央大学法科大学院兼任講師などを歴任。フェムトグロースキャピタル投資事業有限責任組合 ゼネラルパートナー。

著書『起業のファイナンス』。ブログ&メルマガ「isologue」を運営。

Blog <http://www.tez.com/blog>

Twitter <http://twitter.com/isologue>

【メディア運営】

プレイドは、ECに関するあらゆる話題を網羅するオウンドメディア「Shopping Tribe（ショッピング・トライブ）」を展開しています。2013年11月末に運用を開始し、現在は月間25万ページビューを超え、順調に拡大を続けているメディアです。

今後は自社メディアを通じたKARTEのPRも行っていきます。

ウェブ <http://shopping-tribe.com/>

【会社概要】

会社名 株式会社プレイド

所在地 東京都港区南青山2-2-15

設立日 2011年10月

ウェブ <http://plaid.co.jp/>

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社プレイド 広報 飯塚（いづか）

TEL：03-6868-3910（代表）10:00-19:00（土日祝日定休）

Eメール：[press@plaid.co.jp](mailto:press@plaid.co.jp)

■素材のダウンロード

記事でご利用頂く素材は下記よりダウンロードをお願いします。

<http://plaid.co.jp/info/PLAID-PressKit-140702.zip>