

TOPPAN と Sprocket、生成 AI を活用して企業の Web サイト改善を支援する データ分析ツール「Sprocket Insights」を提供開始

生成 AI で Web サイトの課題を抽出し、改善に向けた PDCA サイクル運用を支援

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:齊藤 昌典、以下 TOPPAN)と、CX 改善プラットフォームを提供する株式会社 Sprocket(本社:東京都品川区、代表取締役:深田 浩嗣、以下 Sprocket(スプロケット))は、生成 AI を活用して、企業の Web サイト全体のアクセス状況の把握からサイトを訪れるユーザー個々の行動までを幅広く分析し、Web サイトの改善を効率的に実現するデータ分析ツール「Sprocket Insights (スプロケット インサイト)」を共同開発。2024年9月中旬より、Web サイトを運用する様々な企業に向け提供を開始します。

「Sprocket Insights」の導入企業は、顧客との UX(ユーザーエクスペリエンス)改善・強化に向けた Web サイトの効率的、効果的な運用が可能になります。

生成 AI を活用した Web サイトの開発プロセス

Webサイト構築・運用における生成 AI を活用した業務効率化および成果向上の実現



従来の人による対応よりも、
時間を短縮でき、成果向上とPDCAの高速化が可能。

提供開始に先だち TOPPAN が運営する販促サイト TOPPAN BIZ 内にて「資料ダウンロード」を促進する施策を、人による企画と、「Sprocket Insights」の分析機能を活用した企画のそれぞれで比較したところ、人による企画検討にかかる時間に対し、本ツールの分析機能を活用した現状把握および課題抽出と、改善策の企画にかかる時間は大幅な削減となりました。さらに本ツールで作成した CV 率アップのためのシナリオを Web サイトで実施したところ、人による企画より資料ダウンロードの成果が向上したという結果が得られました。

●詳細はサービスサイトを参照：<https://solution.toppan.co.jp/bx/service/SprocketInsights.html>

Web サイト構築～運用の工程において、従来は人が対応していた課題抽出～改善企画、最適シナリオの導出を本ツールの生成 AI を活用することで、時間を短縮でき、成果向上と PDCA の高速化が可能となります。

■ 背景

企業のデジタルマーケティング施策において、Web サイトは顧客との重要な接点かつ顧客データ取得の基点であり、各企業は運営状況を常に把握し、その継続的な改善を行う必要があります。効果的なWeb サイトの構築・運用に向けては、PDCA サイクルを回して購入や申込などの成果に繋げることが重要ですが、これらの改善施策での企画や検証においては、膨大なデータの分析と分析結果から導き出される改善シナリオの設計が必要となるなど業務負荷が大きく、さらにそのデータ分析やシナリオ設計においては専門的なスキルが必要となります。

このような課題に対し、Web サイトを中心としたパフォーマンスマーケティング領域で多くの構築・運用支援実績を持つ TOPPAN と、PDCA サイクルを効果的に回して成果に繋げる Sprocket のコンサルティングのノウハウを融合。AI を活用して人の作業を代替し、人的リソースをかけずに誰でも手軽に PDCA サイクルを回すことを実現するツールの開発に両社が共同で取り組み、「Sprocket Insights」を開発しました。

■ 「Sprocket Insights」の特長

「Sprocket Insights」は、Web サイトにタグを設置するだけで、自動でサイトの回遊状況や各要素のコンバージョンへの貢献度などを可視化する「サイト・ユーザー分析」を使って 3 つの分析メニューを利用することが可能です。

・ユーザー行動経路分析

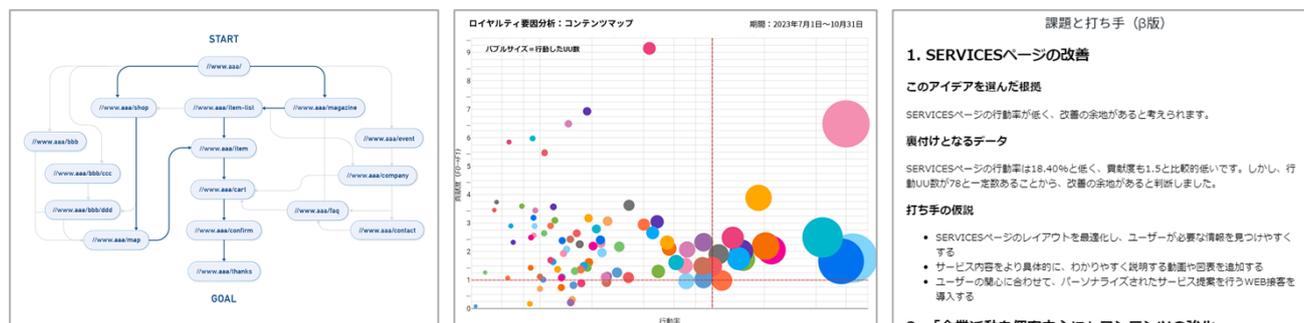
KGI や KPI の達成に繋がる Web サイト内でのユーザーの主要な行動経路を、特別な操作の必要なく可視化します。その行動経路データを元にした Web サイトの課題と具体的な対策（サイト内導線改善、CV につながるコンテンツの発見など）が容易に把握・確認が可能です。

・ロイヤルティ要因分析

特定のページ閲覧や機能の利用など、KGI や KPI の達成に貢献している要因を、TOPPAN の長年の Web サイト運用と Sprocket のコンサルティング実績を元にした独自のロジックで定量的に分析して表示します。

・N1 分析(※1)

「実際に購入に至った」など特定の行動を取ったユーザー群から、ランダムに複数のユーザーをピックアップし、実際の行動履歴をタイムライン形式で表示することで、N1 分析を容易に行うことができます。



分析結果のイメージ

■ 価格

・初期費用:10 万円

各種設定サポート&設定代行込み

(タグ設置サポート、ユーザー行動データ設定、CV 定義設定)

・月額費用:7 万円(～200 万 PV)

200 万 PV 以上は別途見積(PV 数はタグ設置箇所での集計)

人的支援オプションあり

- ・「Sprocket Insights」を使用した Web サイト運用支援:100 万円～

サービスサイト URL: <https://solution.toppan.co.jp/bx/service/SprocketInsights.html>

■ 今後の目標

TOPPAN と Sprocket は、本ツールの提供を通じ、企業の Web サイトにおける UX 向上を目的とした成果創出や Web サイトの改善運用を継続的にサポートしていきます。

TOPPAN は Web サイトにおける顧客コミュニケーション強化と、集客から育成までをワンストップで実現するオウンドメディアマーケティング全体の最適化支援を行い、2025 年までに 30 社に導入し、関連受注含めた 10 億円の受注を目指します。

※1 N1 分析

顧客を全体の集団ではなく特定の顧客を深く理解することを重視する分析手法。

- * 「TOPPAN BiZ」は、TOPPAN ホールディングス株式会社の登録商標です。
- * 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。
- * 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上