

D2C 事業の成長を"KPI ツリー"で推進。メディックスが、データ統合と可視化で、

組織の目線を合わせる新サービス「One Data Platform for D2C」を提供開始

株式会社メディックス(本社:東京都千代田区、代表取締役:田中 正則)は、D2C 事業の持続的な成長を支援するため、散在するデータを統合し、組織全体の目線を合わせる新サービス「One Data Platform for D2C」を、2025 年 8 月 1 日より提供を開始します。本サービスは、D2C 特化の KPI ツリー型ダッシュボードと専門家による伴走支援を組み合わせることで、データに基づいた迅速な意思決定と、部門を超えた自律的な組織づくり強力に推進します。

サービスサイトはこちら



■開発の背景: なぜ今、組織の一体化が D2C 成長の鍵なのか

D2C(Direct to Consumer)市場は拡大を続ける一方、多くの成長企業が「組織のサイロ化」という壁に直面しています。マーケティング、CRM、サイト制作など、各部門が独自の KPI を持つことで、データ解釈のズレや部門間の連携不足が生じ、経営戦略が現場に浸透しないという課題が顕在化しています。

そこで、企業が持続的に成長するためには、全社員が同じデータを見て、同じ言語で対話し、事業全体の目標に向かって自律的に行動できる「一体化した組織」への変革が急務です。メディックスは、その変革の基盤となるのが、誰もが理解できる「共通のデータ」と「KPI」であると考え、本サービスを開発しました。

■新サービス「One Data Platform for D2C」の概要

「One Data Platform for D2C」は、D2C事業の成長に必要な「データ」「KPI」「組織連携」の課題を解消する統合支援サービスです。サイトのアクセスデータから購買データ、顧客情報までを統合し、D2C事業特有のビジネス構造に最適化された「KPI ツリー」の型で可視化。さらに、データ分析の専門家が組織への定着までを伴走支援します。

【主な3つの特長】

1. D2C 特化の「KPI ツリー」で、事業全体を可視化

D2C 事業の売り上げの構造を分解した KPI ツリー型ダッシュボードを提供。各 KPI の関係性が視覚的に理解で きるため、組織内で課題の共通認識を持ちやすく、迅速な意思決定につながります。

定期売上をTOPにしたKPIツリー 定期売上 自社サイ 売上 モール売上 知売上 定期平均購 入単価 定期会員数 定期出荷事 新規売上 既存売上 定期継続人 数 購入履歴に 定期加入人 数 既存平均購 入单価 既存顧客数 新規平均購 入単価 新規顧宏数 定期新規加 定期復活人 入数 数 定期継続率 定期解約率 広告出稿費 F2人数 F3人数 F4以上人数 CPA 直接定期加 入数 定期引上加 入数 定期加入率 F2転換率 F3転換率 既存購入者 カートIN数 CVR 未購入者 カートIN後 非定期者 カートIN後 未購入者 カートIN数 非定期者 カートIN数 購入に至るまでの サイト行動に沿っ た分解 未購入者 カートIN率 既存購入者 既存購入者 訪問数 カートIN率 非定期者
訪問数 非定期 カートIN率 非定期者再訪率 アクティブ 顧客再訪率 新規顧客数

事業売上をTOPにしたKPIツリー

2. サイト行動と会員・購買データを統合し、顧客を一気通貫で分析

GA4 のアクセス解析データ、会員データ、購買データを統合。ユーザがサイトを訪問し、購入に至り、リピートするま での行動を分断なく、分析することで、LTV の向上のボトルネックなどを的確に特定できます。

3. 専門家が伴走し、データ活用の「形骸化」を防ぐ

ツールの提供だけではなく、データ分析の専門家が月次でのモニタリングや改善提案、組織内での活用トレーニング までを支援。データを「見て終わり」にせず、具体的なアクションにつなげ、組織文化として定着させます。

■本サービスが提供する価値

本サービスを導入することで、次のことを実現します。

- 経営と現場の目線の統一: 全員が同じ KPI ツリーを見ることで、事業課題に対する共通言語が生まれ、組織 の一体感が醸成されます。
- データに基づく迅速な意思決定: 勘や経験ではなく、客観的なデータに基づいた、施策の優先順位づけや効果 検証を行えるようになります。

■今後の展望

株式会社メディックスは、今後も D2C 事業者の成長フェーズに合わせた機能の拡張や支援体制の強化を進めていき ます。また、データ活用を通じて一社でも多くの企業が、組織の壁を乗り越え、持続的な成長を実現できるよう、貢献し ていきます。

サービスサイトはこちら

■メディックス 会社概要

本社:東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容: デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルテ

ィング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業(営業代行、サービス開発など)

コーポレートサイト: https://www.medix-inc.co.jp/

公式 Instagram: https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook: https://www.facebook.com/medix.co.ltd

■本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス

部署:マーケティングデザインユニット

TEL: 03-5280-9471 メールアドレス: md_info@medix-inc.co.jp