

【事例記事公開】「西武ライオンズが挑むデータドリブンマーケティング 顧客理解によるファン拡大戦略」株式会社西武ライオンズへのデータ活用の支援事例を公開

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、以下メディックス)は、株式会社西武ライオンズへの支援事例を公開しました。



[事例記事はこちら](#)

■ 株式会社西武ライオンズについて

株式会社西武ライオンズは、「共に強く。共に熱く。」をスローガンに、埼玉県所沢市に本拠地を置くプロ野球球団「埼玉西武ライオンズ」の運営とベルーナドームの管理・運営を主軸に、地域密着の経営を重視しています。近年では、デジタル技術の進化に対応し、データドリブンなマーケティング戦略を積極的に推進し、顧客理解を深め、よりパーソナライズされたファン体験の創造に取り組んでいます。

■ メディックスのデータ活用支援の概要

ー GA4 モニタリングダッシュボードで、事業の意思決定を加速

2・3 日以内にサイト上のデータが反映されるダッシュボードを構築することにより、これまでは、3 ヶ月ごとに報告レポートをまとめても、施策検討時には状況が変化しており、せっかくまとめたデータが使えないという課題を解消し、意思決定や施策実行のスピードの向上を実現しました。

〈主な支援内容〉

- GA4 設定
- Web 上のユーザー行動を可視化するダッシュボードを構築
- CRM データ活用をサポート

■ メディックスが支援を開始する前の課題

- おおまかなユーザー傾向しか、把握できていなかった
- 顧客との適切なコミュニケーション設計が、できていなかった
- ファンとの接点強化のためのアプリ活用を強化したい

■ メディックスが支援を開始した後の成果

- 顧客の解像度を向上させるデータ取得の基盤が整った
- 部門横断のスピーディな意思決定ができるダッシュボードを構築できた
- コミュニケーションを強化するアプリと CRM 活用プロジェクトを始動できた

■ メディックスへの決め手

もともと GA4 の導入設計だけではなく、マーケティングデータを「すぐに見て判断できる」基盤づくりを重視していました。マーケティング施策を進める上で、都度、自分で複雑なレポートを作成する手間を避けたかったのです。さらに、関係者間のデータ認識を統一したいという課題もあったため、ゆくゆくはほかのメンバーも使えるような拡張性を求めています。

ほかにも数社にお話を伺っていましたが、「こういう目的がある」という弊社からの漠然とした要望に対して、メディックスからは環境構築や拡張性も備えた適切なプランが提案されたこと、そのスピード感と的確さが決め手になりました。

[事例記事はこちら](#)

■ 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 広報担当：徳田

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