

報道関係者各位

2022年5月16日  
株式会社 WOW WORLD**WOW WORLD、新 CDP ソリューション「WOW engage」の発表会を実施  
～ 経済アナリストの森永卓郎氏がパネルディスカッションで参加 ～**

企業のマーケティングとカスタマーサクセスにおけるコミュニケーションの課題解決を支援する株式会社 WOW WORLD（ワオワールド／本社：東京都品川区、代表取締役社長：美濃 和男、東証プライム市場：証券コード 2352、以下、WOW WORLD）は、2022年5月16日（月）に新 CDP ソリューション「WOW engage（ワオエンゲージ）」の記者会見を開催いたしました。

記者会見には、当社代表取締役社長の美濃 和男の他、経済アナリストの森永 卓郎氏、WOW engage 共同開発パートナーである株式会社コネクティ代表取締役社長の服部 恭之氏、株式会社データビークル取締役副社長で統計家の西内 啓氏、株式会社スペースシップ代表取締役の椎葉 宏氏が登壇いたしました。

**■実施概要**

- 【名称】 WOW WORLD 新サービス「WOW engage」発表会
- 【日時】 2022年5月16日（月）11：00～12：00
- 【会場】 ベクトルラウンジ（東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 18F）
- 【登壇者】 森永 卓郎氏、椎葉 宏氏、西内 啓氏、服部 恭之氏、美濃 和男

## ■誕生の背景：本当に役に立つ情報だけが人々に届く世界を作りたい

### ・社会課題

はじめに、当社代表取締役社長の美濃より、WOW engage を開発した背景を紹介いたしました。

「当社が、メール配信を軸としたコミュニケーションシステム『WEBCAS』の提供を開始してから 20 年が経ち、現在の導入実績は 7,500 社を超えるまでになりました。しかし、スマートフォンの普及などにより、この 20 年で人々が接触する情報量は爆発的に増加し、人々は情報の波に飲まれつつあります。

そのような現代においては、私たちがこれまで『WEBCAS』で追求してきた『大量のメールを高速・確実に届ける』ことだけでなく、『必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ』届けることがなご一層求められると考えています。」



### ・「WOW engage」について

「WOW engage は、その『必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ』を実現するエンゲージメントソリューションです。クライアント企業のお客様一人ひとりと向き合い、配信するべきではないと思われる情報はあえて送らず、内容や頻度をより最適化して送ることを追求しました。

具体的には、企業が持つ顧客情報と購買・行動履歴等のデータを CDP (カスタマーデータプラットフォーム) に統合し、『統計的因果推論』など統計学の技術を用いて分析した結果をコミュニケーションツールで発信します。企業内で別々に管理されている個人情報や行動履歴などを統合して分析し、『顧客が望まない情報はあえて送らない』『別の情報に差し替える』など、顧客のエンゲージメントを高めるための施策を提案します。これにより、企業はお客様に最適な情報を、最適なタイミングで、最適なツールを選択して届けることができるようになり、マーケティング効果の最大化が可能となります。」(美濃)

## ■WOW engage の 3 つの特徴

### ・使いやすく分かりやすい、高精度の CDP

コネクティ 代表取締役社長 服部 恭之氏より、本サービスの核とも言える CDP の仕組みを説明いたしました。

「WOW engage で提供する CDP は、コネクティが企業のデジタル戦略を長らく支援しながら使いやすさを追求し、開発してきた CDP がベースエンジンです。CDP 運用にあたって重要なのは、企業内で分散されているデータを顧客一人ひとりの行動履歴と結びつけること。特に、Cookie の利用規制が強まったことにより、企業は自社固有のデータ取得・活用の検討が必須になってきています。こうした中、WOW engage の CDP では企業のデータ取得と統合を容易にし、様々なシステムと連携することを可能にします。」(服部氏)



### ・『統計学が最強の学問である』著者が後援する高度な分析機能

データビークル 取締役副社長でありベストセラー「統計学が最強の学問である」の著者の西内 啓氏より、データドリブンな活動をサポートする高度な分析機能を説明いたしました。

「私がこれまでに研究し、データビークルで提供してきた統計学の知見とデータ分析サービスを WOW engage のダッシュボードに組み込んでいきます。WOW engage が掲げている『必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ』送る上で考えなければいけないのは、『相手がその情報を求めているか』です。多くの企業がやっつけまがちな、なんとなく優良顧客を見つけてとりあえずアプローチすることは、データ分析とも効果的なコミュニケーションとも言えません。WOW engage では、統計学を活用することで



『そのコミュニケーションによってどういう結果が得られるのか』を導き出すことはもちろん、コミュニケーションすべき対象とそうではない対象、理想のタイミングなどを提案し、コミュニケーションの課題を解決していくことが可能です。』（西内氏）

### ・コミュニケーションのスペシャリストによるマーケティング設計と運用コンサルティング

スペースシップ代表取締役であり、2022年7月新設予定の当社グループ会社のニューストリーム 取締役 椎葉 宏氏より、ツール導入から定着までをサポートするコンサルティング体制を説明いたしました。



「WOW engageに限らず、マーケティングでは過去データの統合と分析から、理想とするペルソナ作成、その妥当性、カスタマージャーニーマップの作成、売り上げから逆算したKPIとそれを実現するためのアクションプランの策定が必要です。私たちはWOW engage導入時に、このようなマーケティング設計に入らせていただき、CDP導入支援とともに、導入後の運用コンサルティング、クリエイティブ関連の制作代行を提供してまいります。

WOW engageが掲げる顧客起点の理想的なコミュニケーションの実現には時間がかかるため、理想像を見据えつつ、既存データを活用した短期的に実施可能な施策から実行します。その成果を踏まえながら、施策のブラッシュアップや、新規施策の実行を進め、データの収集・統合を行うことで、中長期的な大きな成果へと結びつけていきます。これにより、理想と現状、顧客と企業（ビジネス）、短期と中長期という相反しがちな2つの要素をバランスよく調整しながらプロジェクトを推進します。』（椎葉氏）

### ■WOW engageの利用シーン：企業担当者と生活者の両者にメリットを生み出す

そして当社代表取締役社長 美濃より、想定される導入業界やシーンについてご紹介いたしました。WOW engageは、金融、流通・小売、製造メーカー、ホテルやアミューズメントのサービスなどでの導入を想定しており、プレゼンでは「WOW engageがこれまでの『当たり前』を、統計の視点から変革する」をテーマに、ネットショッピングや実店舗（ショッピングセンター）での具体的な利用シーンをもとに紹介いたしました。ショッピングセンターでは、店舗で商品を購入すると「何時何分まで駐車料金が無料になりました」というメッセージが届いたり、お気に入り登録している店舗の近くを通るとクーポンが届いたり、空いているレストランの情報をもとにランチを予約すると5分前にオートコールがかかってきたり…このような世界観を解説。WOW engageを導入すると企業のマーケティング担当者はどのような成果をあげられるのか、お客様はどのように利便性を享受できるのかをお伝えいたしました。

「WOW engageは、そのお客様にとって、有益な情報だけを、最適な頻度で、最適なチャネルを使って、最適な時間に送り届けることができる仕組みです。そのお客様の購買履歴、メールなどの配信・開封・閲覧のログ情報、サイトでの行動履歴などをCDPに統合し、統計学を活用して分析します。もちろんオフラインにおいても、ショッピングセンターのシステムと連携させ、アプリの力をフル活用すれば、先ほどご紹介したシーンをつくり出すことも可能です。必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ。お客様が必要としない情報は、あえて送らないという選択肢も提供します。』（美濃）

### ■森永卓郎氏と当社代表によるパネルディスカッション

#### ・WOW WORLDの由来は？

発表会後半には、経済アナリストの森永 卓郎氏と当社代表・美濃の対談が実現。森永氏から「WOW WORLD」という社名の由来について聞かれた美濃は「実はお風呂に入っている時に思いついたんです」と驚きの誕生秘話を明かすと、森永氏は「名曲が天から降ってきたと表現するミュージシャンみたいですね」とニッコリ。美濃は「WOWは驚きの感嘆詞であり、期待以上の何かに出会ったときに人が発する言葉です。嬉しい驚きに出くわしたときに発するWOWという感嘆詞があふれる世界を自分たちの企業で作りたい、という思いが込められています」と狙いを説明いたしました。これに森永氏も「素晴らしい社名！口にすることで嬉しくなるような社名ですね！」と太鼓判を押していました。



### ・「必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ」その本質にあるものとは？

WOW engage のサービスコンセプトである、「必要なことを、必要なタイミングに、必要な場所へ」の隠れた本質について美濃は「企業とその先にいる生活者の皆さんとのエンゲージがとても大切。数ではなくて質に転換する発想で皆さんが喜ぶコミュニケーションシステムを作るのが重要。その考え方が原点」と明かすと、森永氏は「スピード勝負から快適さ勝負に転換してきた新幹線と同じ。生活者にとっての程よい快適さを実現しているのですね。生活者にとってもマーケティング企業にとっても嬉しくなる仕組みがある」とその理念に関心を寄せていました。

### ・今後の展開について

WOW engage の将来像を聞かれると、美濃は「企業と生活者間のコミュニケーションストレスを無くすこと。量よりも質。そこに焦点を当てるのが我々の将来像。今後も仲間を増やしていきたい」と話し、これに森永氏も「デジタルツールを有効活用できるようなバックグラウンドを作っていく新しいサービスなのかもしれない」と飛躍を期待。またこの日の貴重な対談について森永氏は、美濃のファッションに触れて「白いスラックスは自信がないと履けないものです」と笑わせつつ「WOW engage の構想は素晴らしいものだと感じました」と振り返りました。

## ■ 「WOW engage」について

「WOW engage」は、使いやすい管理画面とシンプルな機能の CDP システム、統計的因果推論等の手法を活用した分析・施策実施の支援、そしてマーケティング設計から導入、定着化までをサポートするソリューションです。

企業内に別々で管理されている個人情報や購買情報、Web サイト上の行動履歴などを統合して分析し、お客様に最適な情報を、最適なタイミングで、最適なツールを選択して届けることができます。

さらに、企業と顧客がより良い関係性を築くために、情報を送るだけでなく、顧客が必要としていない情報は「送らない」というこれまでにない選択肢もご提案いたします。

# WOW engage

「WOW engage」ティザーサイト：<https://www.wow-engage.jp>

## ■株式会社 WOW WORLD について

WOW WORLD は、メール配信やフォーム作成を軸としたコミュニケーションシステム「WEBCAS（ウェブキャス）」の企画開発・販売を通して、企業のマーケティングとカスタマーサクセスのコミュニケーションの課題解決を支援しています。2022年5月16日に新 CDP ソリューション「WOW engage」を発表。同年夏に発売開始予定。

主な事業内容	コミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズの企画開発・サービスの提供 メールコンテンツや Web アンケートのコンサルティング・制作 グループ会社による CMS の提供
設立	1995年4月
本社所在地	東京都品川区西五反田7-20-9
上場証券取引所	東証プライム（証券コード：2352）
代表者	代表取締役社長 美濃 和男
U R L	<a href="https://www.wow-world.co.jp">https://www.wow-world.co.jp</a>