

朝日広告社、媒体社と広告主のデータを連携し、双方のマーケティングを支援する企業間データプラットフォーム「Golden Journey Place™」を発表  
 ～特色ある有意なデータを「Arm Treasure Data」で広告主データと連携し、顧客可視化と施策実行を実現～

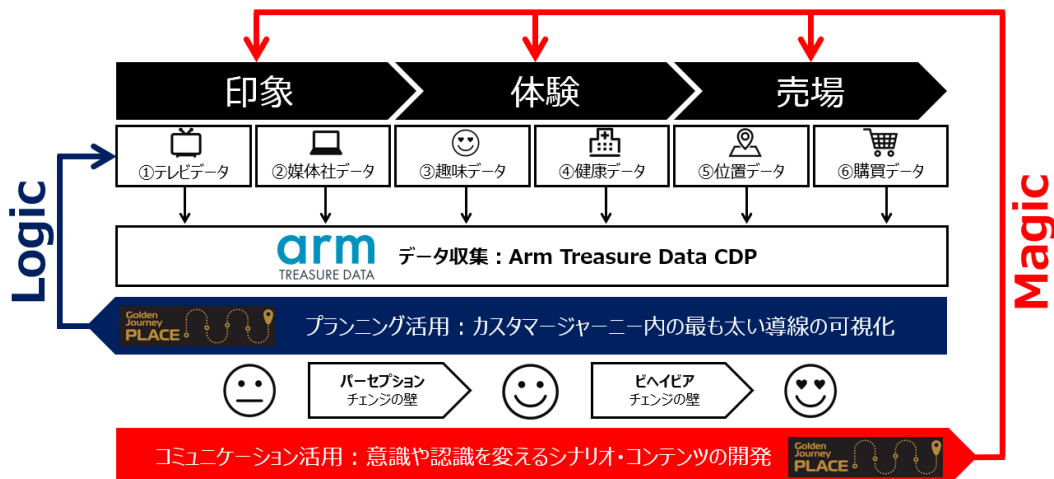
株式会社朝日広告社（本社：東京都中央区／代表取締役社長：上田 周）は、媒体社やアプリケーション事業者などが保有する特定の個人を識別できないパーソナルデータを、英Arm（本社：英国ケンブリッジ、以下 Arm）が提供する「Arm Treasure Data CDP」で収集、広告主のマーケティング施策に利用できる、企業間データアライアンスプラットフォーム「Golden Journey Place™」（ゴールデン・ジャーニー・プレイス）を開発し、広告主企業に独自のデータマーケティング・ソリューションサービスを提供します。また、本サービスに有効な各媒体社やアプリケーション事業者が保有する、特色ある有意なデータとの連携を拡充し、事業特性を活かしたデータソリューションを推進します。

現在、企業における経営変革の手段として、「パーパス（存在意義）」や「DX（デジタルトランスフォーメーション）」が注目されています。いずれも目的は顧客と企業が密接につながることです。「Golden Journey Place™」により、広告主の自社データ（1stパーティーデータ）と媒体社が保有するデータ（2ndパーティーデータ）を突合、分析することで、顧客セグメントごとのオフライン、オンラインを含めた顧客導線の可視化と、顧客接点ごとのコミュニケーションの最大化が可能となり、顧客とのつながりを強固にします。

媒体社やアプリケーション事業者は、自社が保有する特色ある有意なデータを、オープンなプラットフォーム上で広告主のマーケティングに活用することで、データによる収益化が可能となります。また、データアライアンスを実行する際のコストや技術的な問題の回避・軽減に加え、メディア収益の機会創出、データセキュリティの確保など、ビジネス拡大にもつながります。

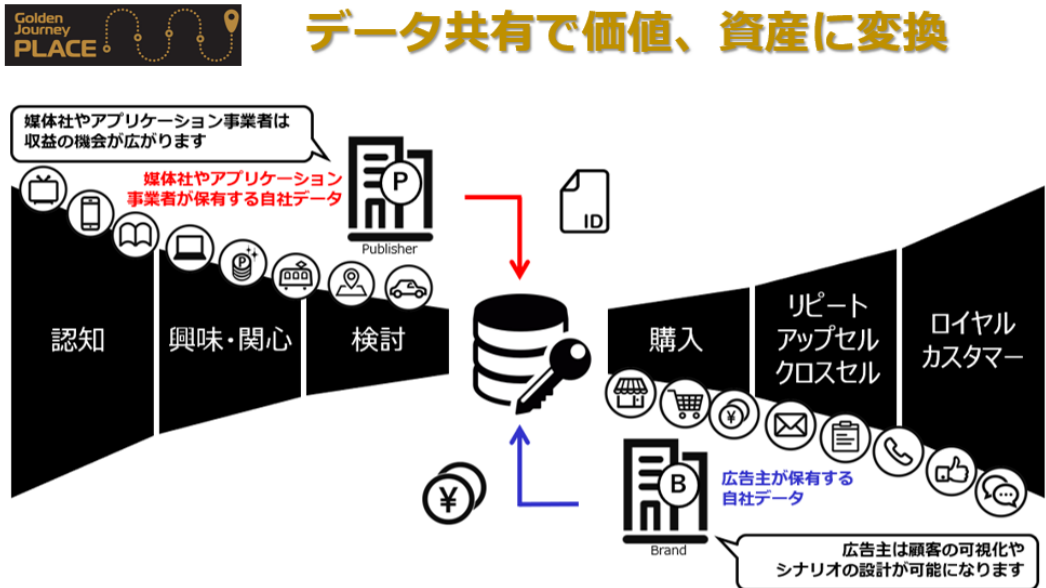
例えば、売場の購買データ（下図⑥）から印象フェーズ（下図①②）、体験フェーズ（同③④）に遡って、購買までの接点内の最も太い顧客導線を可視化し、プランニングに活用します。また、顧客との各接点にあるコンテンツでパーセプションやビヘイビアに変化を及ぼしているシナリオやストーリーを解析し、より太い顧客導線の開発を支援します。

■ 「Golden Journey Place™」の概念図



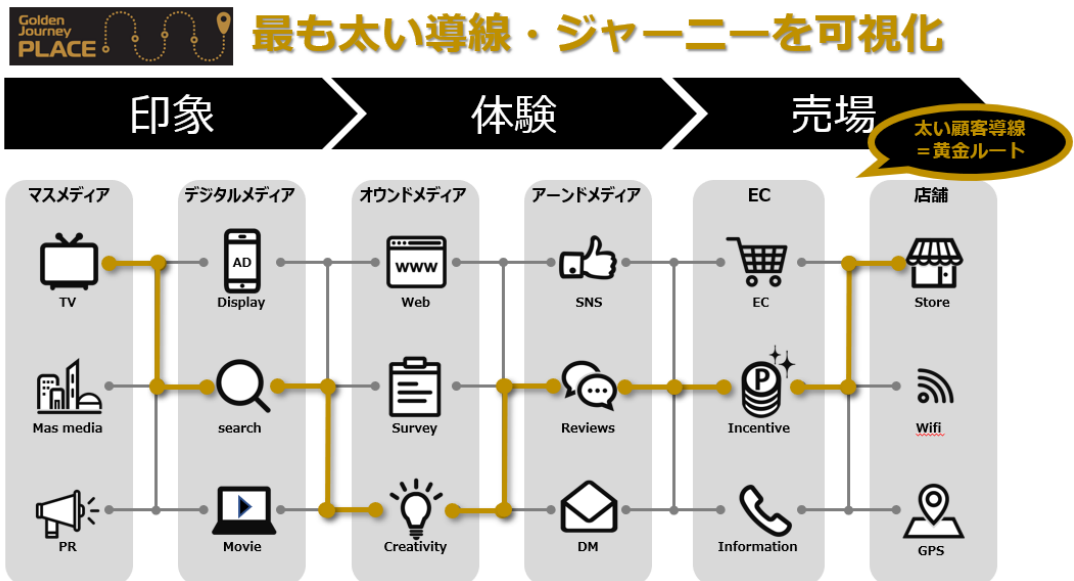
## ■ 「Golden Journey Place™」の媒体社にとってのメリット

- ・ユーザーデータをオープンなプラットフォーム上で企業に提供するマーケットプレイスを通じて、企業間データアライアンスを実現
- ・データアライアンス実行の際のコストや技術的な問題の回避・軽減



## ■ 「Golden Journey Place™」の広告主にとってのメリット

- ・広告主側の顧客データと媒体社のユーザーデータの掛け合わせによる、顧客の導線可視化
- ・可視化された顧客導線を活用したコミュニケーション設計やプロモーション施策のワンストップ実行



## ■プライバシー規制やGDPRに準拠したマーケティング活動への対応

これまで広告市場をけん引してきたデジタル業界の構図が、個人情報保護関連、デジタルプラットフォームと呼ばれる巨大IT企業への規制、ターゲティング広告への影響など目を離せない状況となっています。欧米のGDPR（EU一般データ保護規則）やCCPA（カリフォルニア州消費者プライバシー法）といったデータ保護に関する法規制により、個人情報やCookie情報を扱う際の倫理性や適切性がこれまで以上に強く求められています。

当社は、「Arm Treasure Data CDP」を活用することで、GDPRをはじめとした海外の法規制に基づいた先進的な個人データ保護にも取り組んでまいります。プライバシー規制に準拠したセキュア且つ顧客メリットを最優先したマーケティング活動を展開いたします。

○「Arm Treasure Data CDP」が取得しているコンプライアンスプログラム

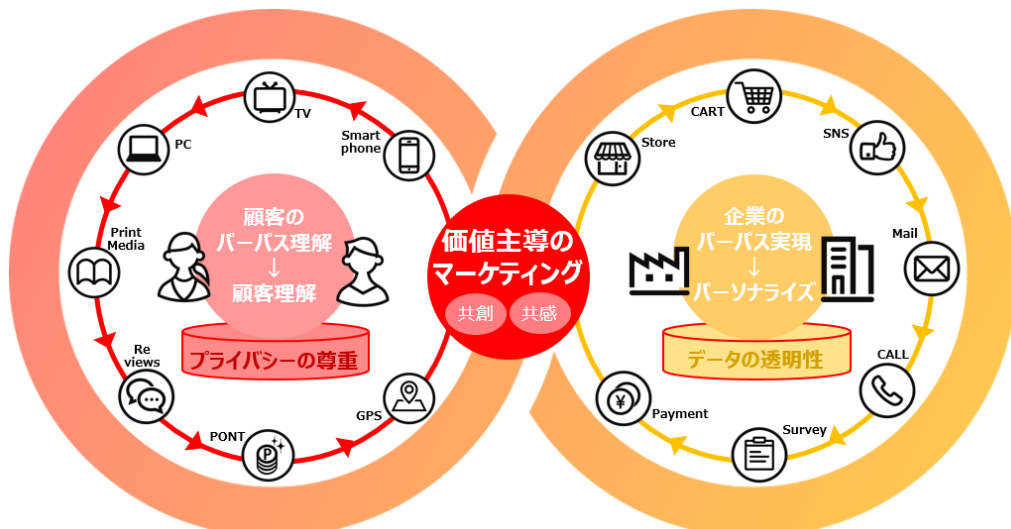


## ■顧客志向から、価値主導マーケティングへの移行

これまでのマーケティングは、顧客や生活者を知ることにあります。顧客や企業のデータが容易に取得できる環境になった今、次に必要とされるのは、顧客と共に社会をより良くする価値主導マーケティングとなります。

顧客と「共創」や「共感」で一緒につながるためには、顧客のパーパス（存在意義）と企業のパーパスが重なり合う必要があります。この接点を見出す最適な手段がデータアライアンスプラットフォームです。また、最低限のルールとして、顧客理解と並行した「顧客のプライバシーの尊重」とパーソナライズと並行した「企業のデータの透明性」が一層求められています。

データアライアンスプラットフォームの活用により、従来の大量生産、大量廃棄の経済モデルに代わるデータ領域でのサーキュラーエコノミー（循環型経済）を推進し、持続可能性につなげます。



## ■ 株式会社朝日広告社 会社概要

会社名 : 株式会社朝日広告社  
所在地 : 〒104-8313 東京都中央区銀座7-16-12 G-7ビル  
設立 : 1952年11月  
代表者 : 代表取締役社長 上田 周 (うえだ しゅう)  
資本金 : 1億円  
事業内容 : 新聞・雑誌・ラジオ・テレビ広告およびSP広告に関する業務、インターネット広告に関する業務、広告計画の立案・制作・実施、広告・市場の調査と分析、その他、広告・PRに関する業務

## ■ トレジャーデータ株式会社 会社概要

会社名 : トレジャーデータ株式会社  
所在地 : 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビル6F  
設立 : 2012年11月  
代表者 : 代表取締役 内海 弦  
事業内容 : データマネージメント事業

## ■ 本件に関するご相談・お問い合わせ先

### 株式会社朝日広告社

ブランドマーケティングプロデュース本部 デジタル&マーケティングソリューション局  
担当 : 石井、宍倉、服部、横山

メディアプロデュース本部 デジタルメディアセンター  
担当 : 大谷

E-mail : [int-mediainfo@ad.asakonet.co.jp](mailto:int-mediainfo@ad.asakonet.co.jp)

## ■ 報道関係者のお問い合わせ先

経営企画室 担当 : 和田、高野 Tel : 03-3547-5450

<http://www.asakonet.co.jp>