

メニコンが会員制サービス「メルスプラン」で、デジタルマーケティングの実現に に向けた実証実験を開始 クラウド上のデータウェアハウスで、スマホアプリの利用履歴や会員情報などを分析

株式会社メニコン(本社:愛知県名古屋市、代表執行役:田中 英成/以下、メニコン)は、株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:柴原 節男/以下、日立ソリューションズ)、株式会社アイリッジ(本社:東京都港区、代表取締役社長:小田 健太郎/以下、アイリッジ)とともに、会員制コンタクトレンズ提供サービス「メルスプラン」において、デジタルマーケティングの実現に向けた実証実験を1月5日から開始します。

メニコンは、その第一弾として、スマートフォン向けアプリケーション(以下、スマホアプリ)上で、レンズ交換の通知やメルスプラン加盟施設の事前予約、コラムの配信、アンケートの実施などを行い、サービス向上を図ります。また、スマホアプリの利用履歴や、会員情報などのデジタルデータを活用し、個々の会員様に新たな価値を提供する、One to One マーケティングに挑戦していきます。

日立ソリューションズは、高速かつスケーラブルな分析システムを構築し、運用支援を行います。本システムは、クラウド上のデータウェアハウス^{※1}の「Amazon Redshift」(以下、アマゾンレッドシフト)サービス上で、メニコンの社内システムの会員情報やスマホアプリの利用履歴をはじめとするデジタルデータを蓄積し、分析するものです。

アイリッジは、自社サービス「popinfo」を導入したスマホアプリを提供し、利用者の要望に合わせて機能の充実を図ります。

※1 膨大なデータを一元的に管理・蓄積することにより、有益な情報を抽出・分析することに特化したシステム

■背景

メニコンは、「より良い視力の提供を通じて、広く社会に貢献する」という企業スローガンの下、コンタクトレンズ装用者の目の安全を第一に考えたサービス普及のため、2001年に定額制会員サービス「メルスプラン」を開始しました。会員様は、眼科医の処方の下、豊富なコンタクトレンズのラインナップからレンズを選択でき、レンズが破損した場合や視力が変化した場合には、レンズを交換することができます。また、ケア用品の宅配での受け取りや、全国の加盟施設でのサービスも受けることができます。「メルスプラン」は、2016年11月末時点で、120万人を超える会員様に利用されています。

昨今、スマートフォンやパソコンなどのデジタル機器の普及により、生活の中において「見る」負担が増えたことから、「目の健康」への関心が一層高まっています。また、ライフスタイルの多様化に伴い、画一的なサービスでは消費者のニーズに応えることが難しくなっています。

そのような中、メニコンでは、会員向けホームページのログやスマホアプリの利用履歴など、デジタルデータを活用し、会員様に密着したサービスを提供することで、目の健康に少しでも寄与していきたいと考えております。

■今回の検証内容

1. スマホアプリを活用したサービス向上の検証

スマホアプリには、アイリッジの O2O^{※2}ソリューション「popinfo」を導入することで、レンズ交換の通知や目の健康に関するコラムの配信のほか、個々の会員様の嗜好や行動に応じた情報をプッシュ通知します。スマホアプリ上では、各種登録情報の確認・更新、メルスプラン加盟施設の事前予約などを行うことも可能です。また、利用者の操作性と検索性に配慮した設計に加え、「メルスプラン」の公式キャラクターである「メル助」を育成する「メル助育成！」などのゲームコンテンツを提供することで、スマホアプリの利用を促進します。

※2 「Online to Offline」の略。ネット上(オンライン)から、実店舗などでの行動へと促す施策

2. デジタルデータの分析・可視化による One to One マーケティング実現のための検証

スマホアプリの利用履歴データや会員情報などのデジタルデータをクラウド上のアマゾンレッドシフトに集約・分析し、One to One マーケティングの実現に向けた検証を行います。

日立ソリューションズのビッグデータ事業における分析環境構築のノウハウを生かし、クラウド上でビッグデータを蓄積します。クラウド上のスケーラブルなデータウェアハウスによって、将来的なデータの増加にも柔軟に対応できる環境を実現しています。

メニコンは、蓄積されたデジタルデータを分析することにより、お客様の嗜好や特徴を抽出・分類し、会員様のニーズに応じた情報発信や店舗対応の改善などサービス向上を検討していきます。

■今後について

メニコンは、2017年2月から全国のメルスプラン加盟施設においてスマホアプリの利用促進およびデジタルマーケティングの実施を予定しています。

今後、データを有効活用したデジタルマーケティングに力を入れていくことで、会員様一人ひとりに合った商品の提供やサービスの向上をめざしていきます。

■株式会社メニコン <http://www.menicon.co.jp/>

定額制会員サービス「メルスプラン」 <http://www.menicon.co.jp/mels/about/>

■株式会社日立ソリューションズ <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

Amazon Web Servicesのための運用支援サービス

http://www.hitachi-solutions.co.jp/aws_monitoring_service/

■株式会社アイリッジ <https://iridge.jp/>

スマートフォン向け位置連動対応のプッシュ型情報配信サービス「popinfo」 <https://popinfo.iridge.jp/>

■商品・サービスに関するお問い合わせ先

株式会社メニコン

ホームページ:<http://www.menicon.co.jp/ask/> Tel:0120-103-664

株式会社日立ソリューションズ

ホームページ:<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/> Tel:0120-571-488

株式会社アイリッジ

ホームページ:<https://iridge.jp/> Tel: 03-6441-2325

■報道機関からのお問い合わせ先

株式会社日立ソリューションズ 経営企画本部 広報・宣伝部 安藤

Tel:03-5479-5013 Fax:03-5780-6455 E-mail:koho@hitachi-solutions.com

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
