

単なる宣伝で終わらない
顧客接点での「データ×動画」最新活用術



提供・運営

日本写真印刷コミュニケーションズ（株）

プロフィール



日本写真印刷コミュニケーションズ株式会社
新製品グループ
OneDougaプロジェクトマネージャー
磯野 周司

1975年生まれ。
横浜国立大学 工学部卒。在学中は、ヨットと変動風解析がライフワーク。
卒業後、大手広告会社、住宅関連の事業会社、外資系Webサービス会社
を経て、現職に至る。
2015年2月よりパーソナライズド動画を研究。
同年、OneDougaを立ち上げ。

NISSHAグループについて

● NISSHA株式会社

- 創業1929年
- 東証一部上場 【7915】
- 社員数 791人（連結5,322人）※2017年12月末現在
- 資本金 120億6,979万円 ※2017年12月末現在
- 拠点 国内16カ所・海外43カ所（本社 京都市中京区）
- 産業資材・デバイス・メディカルテクノロジー・情報コミュニケーションの4事業を展開



京都本社



産業資材事業



デバイス事業



メディカルテクノロジー事業



情報コミュニケーション事業

● 日本写真印刷コミュニケーションズ株式会社

- 設立2015年4月27日
- 社員数 158人（グループ272人）※2017年3月末現在
- 資本金 1億円
- 拠点 京都、東京、大阪



本日のゴール

- 顧客接点における「データ×動画」の最前線を知る。

INDEX

- 静止画と動画
- データ×動画の仕組み
- データ×動画による新しい価値
- 事例の紹介

静止画と動画



- バルーンの中に入って遊ぶ
- 旅行
- 曇っている
- 伊豆？

静止画と動画

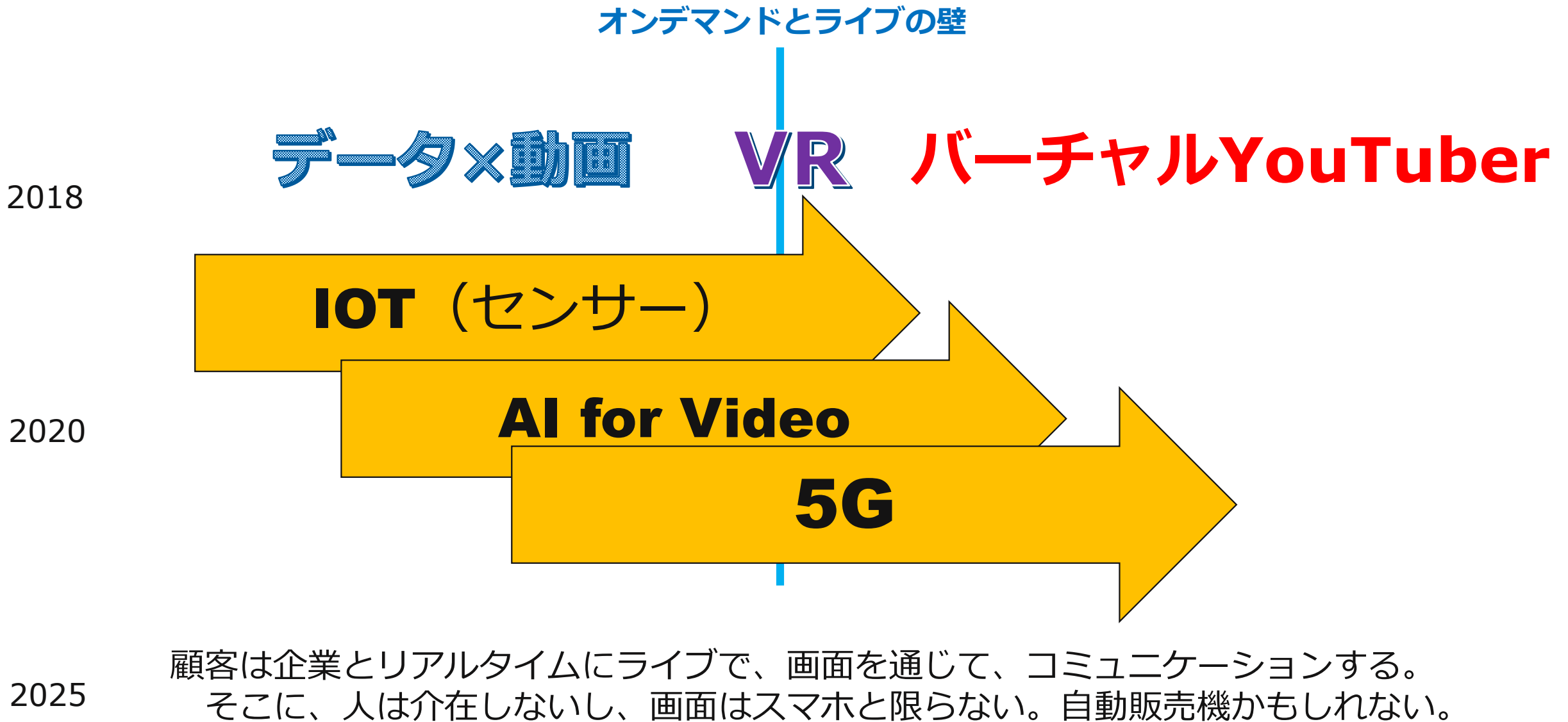


- ヒューと音がしている
- 子供が二人いる
- 夫婦が撮影している
- 子供のうち一人は女の子だ
- 撮影者の愛を感じる
- 子供が転がっている
- 等
- (3Vのチカラ)

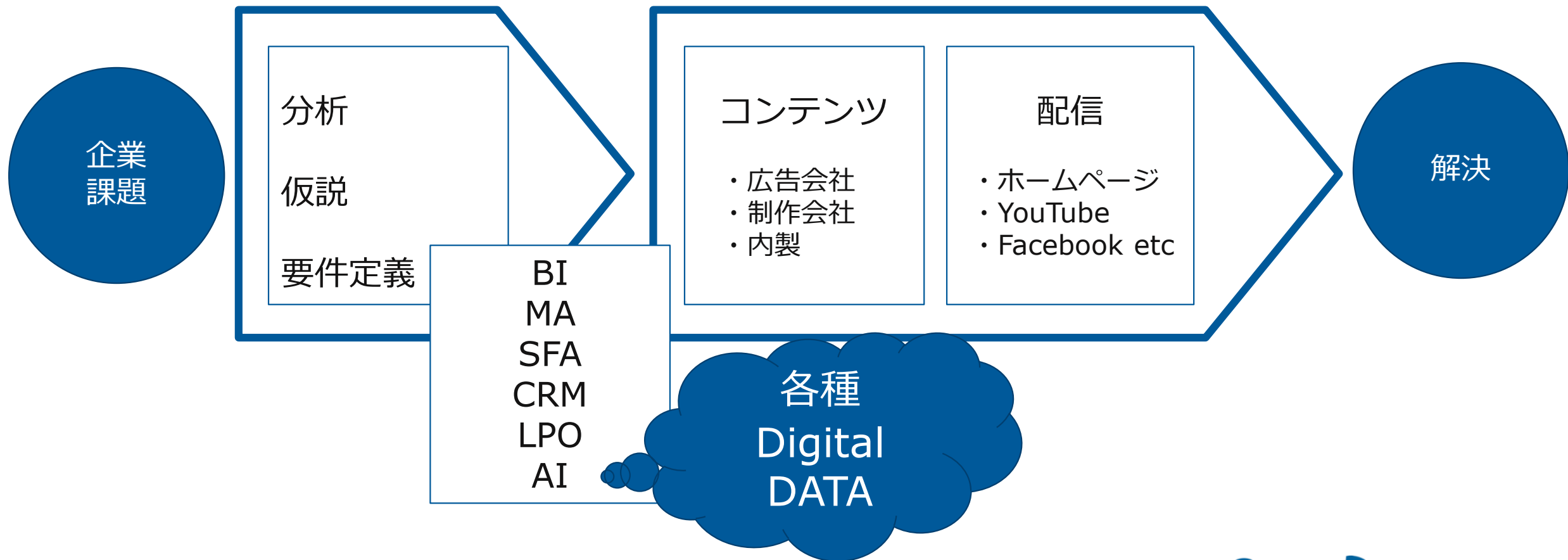
フォーカス：企業の動画活用分類から

| 視聴者 | 顧客向け | 社内向け | IR向け | リクルート向け |
|--------|-----------------------|------------|-----------|--------------|
| オンデマンド | マーケティング 営業 ハウツー | 研修 伝達事項 | 説明会 総会 | 会社紹介 仕事紹介 |
| ライブ | ビデオ通話 | 研修 | 説明会 総会 | 会社紹介 仕事紹介 |

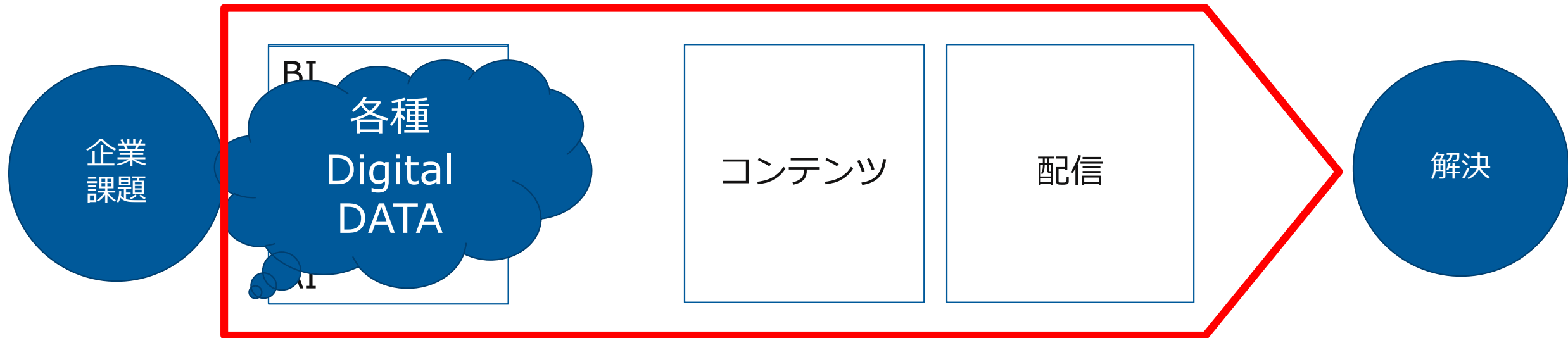
トレンド



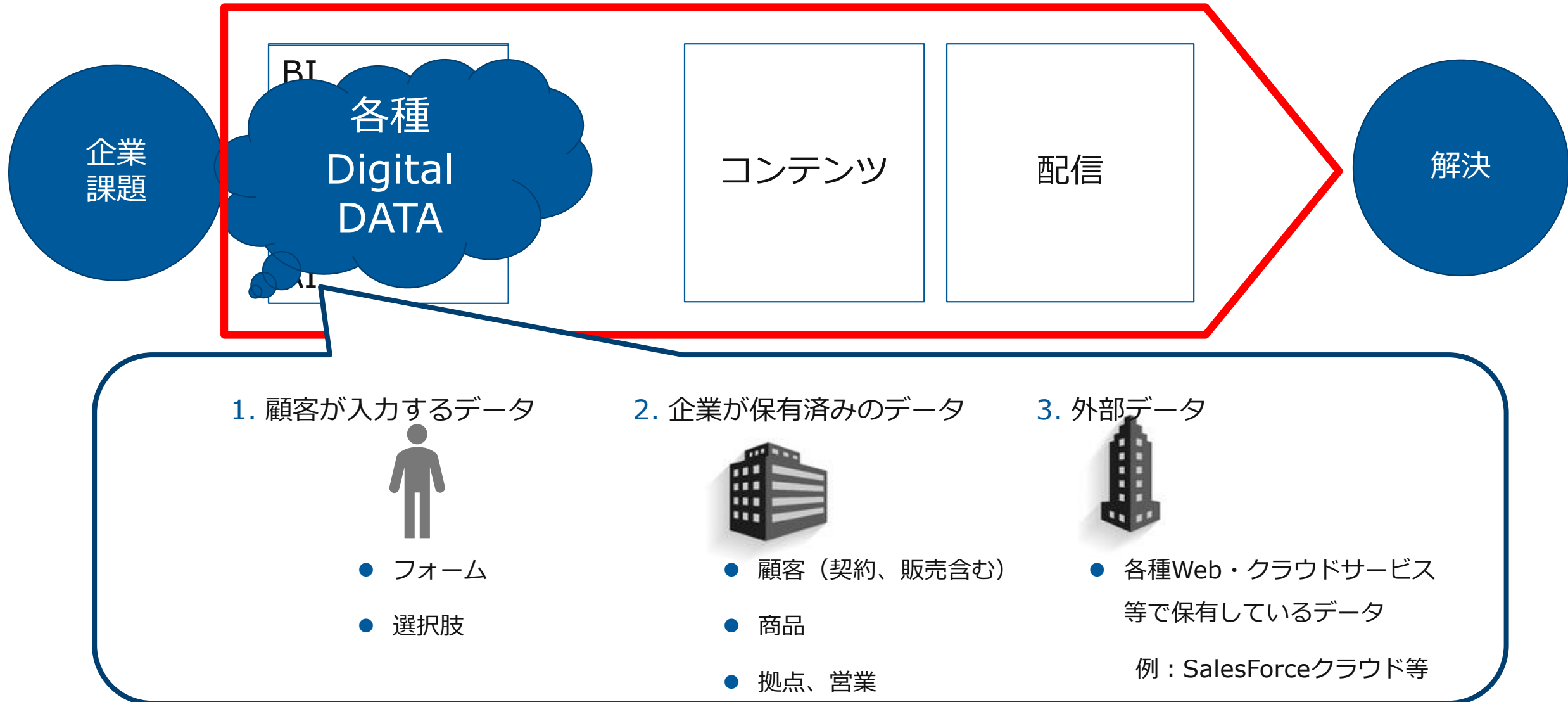
データ×動画とは？



データ×動画とは？



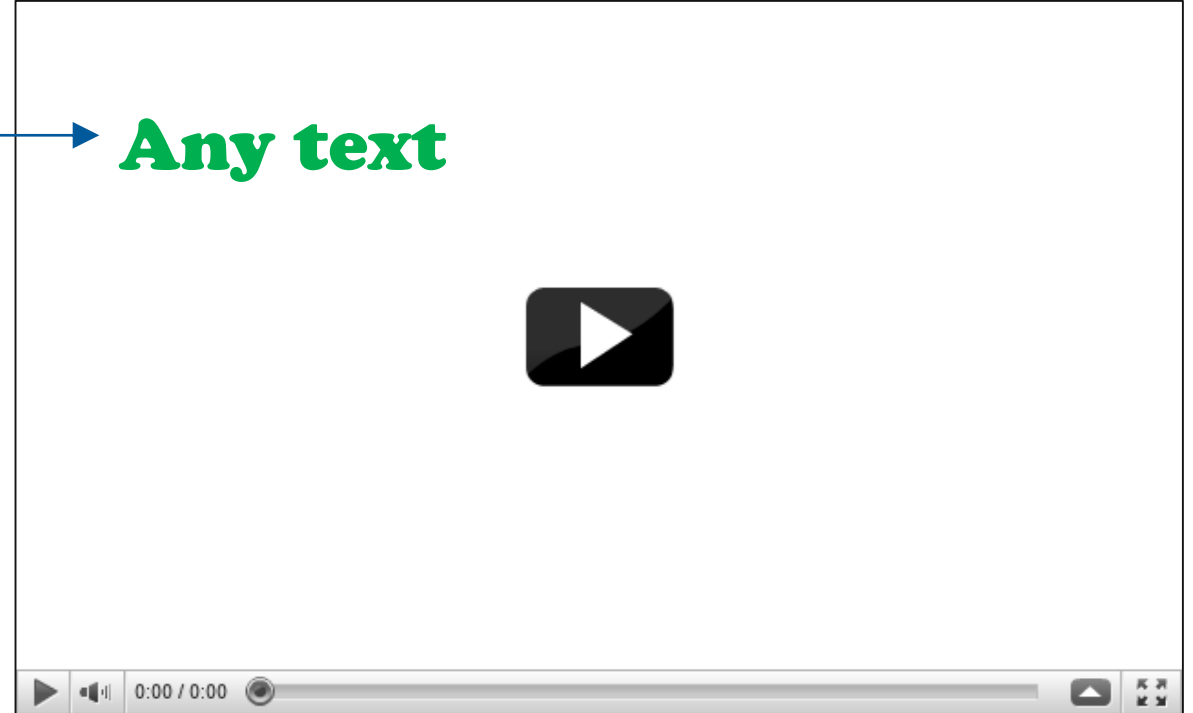
どんな種類のデータを使っているのか



データ×動画の仕組：①そのまま動画の中で使う

Data : Any text

Any text



サンプル動画：①そのまま動画の中で使う

www.BANDICAM.com

お名前 (必須)

氏

名

メールアドレス (必須)

勤務先 (必須)

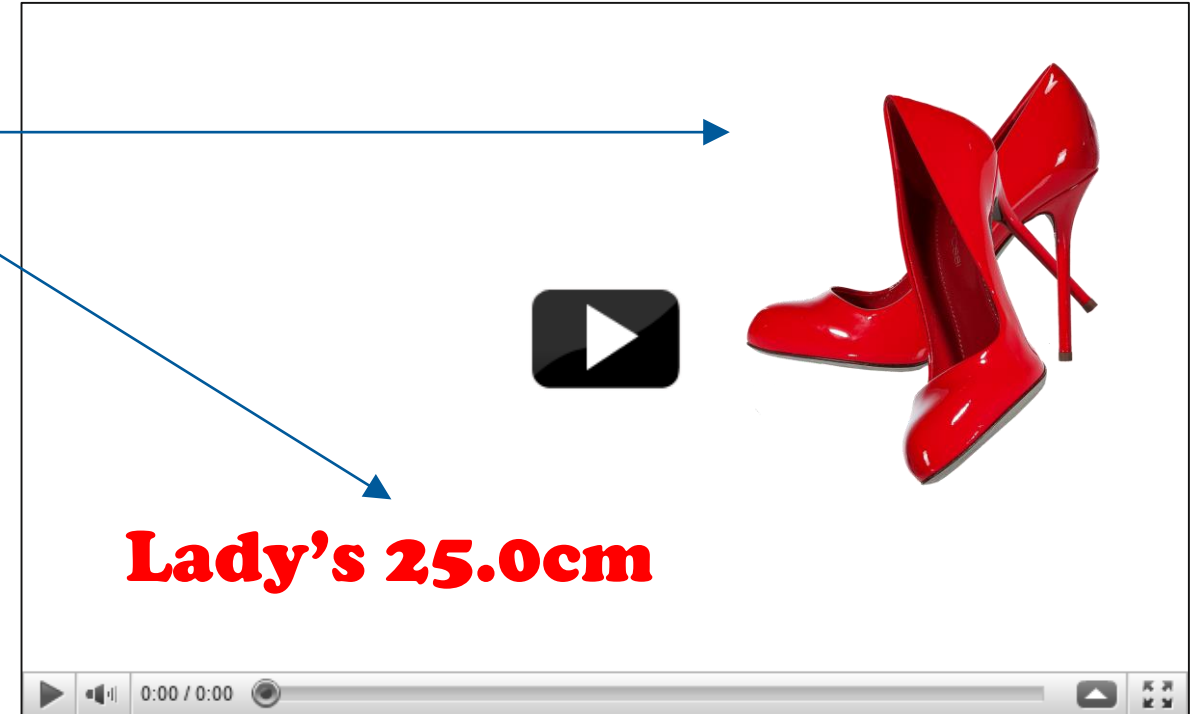
上記の内容で送信

個人情報の取扱いについて

ご入力いただきました個人情報は、当社プライバシーポリシーに従って適正に取り扱われます。ご同意の上で「送信」ボタンを押してください。

データ×動画の仕組み：②画像とWebフォントに変える

Data : shoes003_25cm



サンプル動画：②Webフォントや画像に変える

30%

15:19

13.113.30.72/demo/show3

3

日経BP

磯野 周司

Go

山田 航也

Go

日経BP
社長
みんなが待ってます！

データ×動画の仕組み： ③視聴者によって内容が途中で分岐する

「001」のデータの人向けには、
途中からハワイビーチ映像

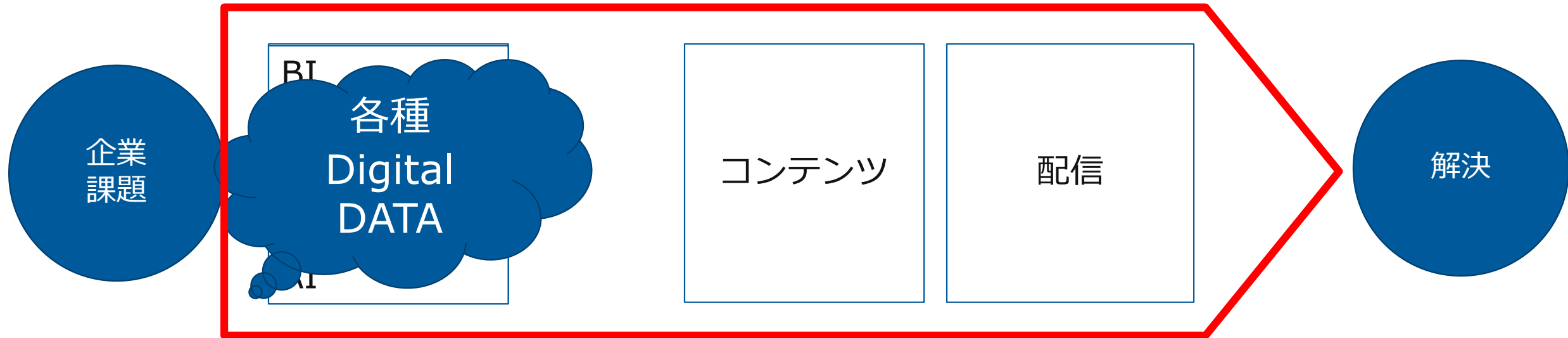
Data :
001,Hawaii
002,Italy



「002」のデータの人向けには、
途中からイタリア映像



データ×動画の仕組み：④インタラクティブ



サンプル動画：④インタラクティブ

www.BANDICAM.com

いらっしゃいませ。

本日は当店にお越しいただき、誠にありがとうございます。

お待ちの間、アンケートへのご協力をお願いします。

アンケートは下記にお名前を入力したら始まります。

スタート



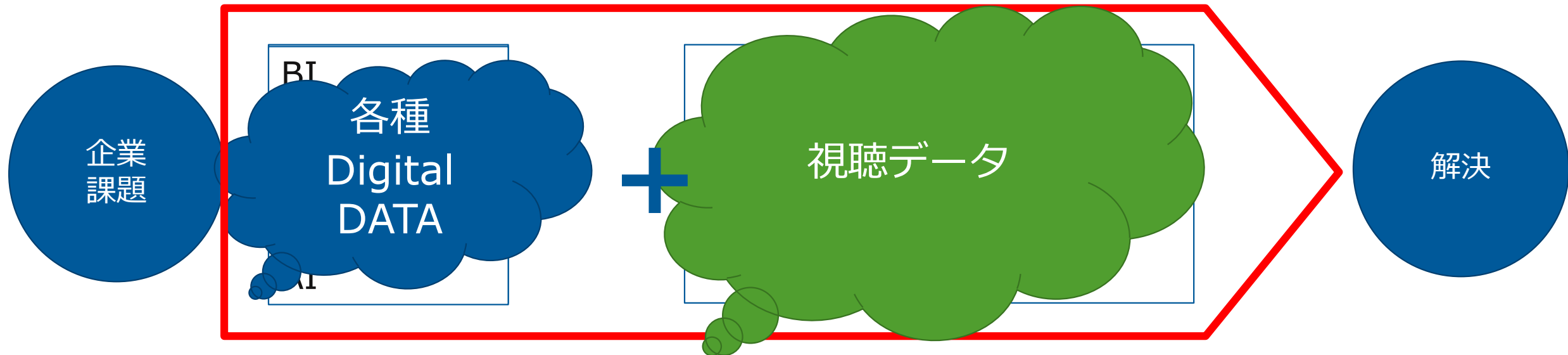
Data :

001,車検,12月,ネット保険,口コミ

を取得。（動画 → Data）

「データ×動画」による新しい価値①

データに視聴データをプラスできる →新しいKPI



「データ×動画」による新しい価値①

データに視聴データをプラスできる →新しいKPI



「データ×動画」による新しい価値②

パーソナライズ化できる →エンゲージメント向上



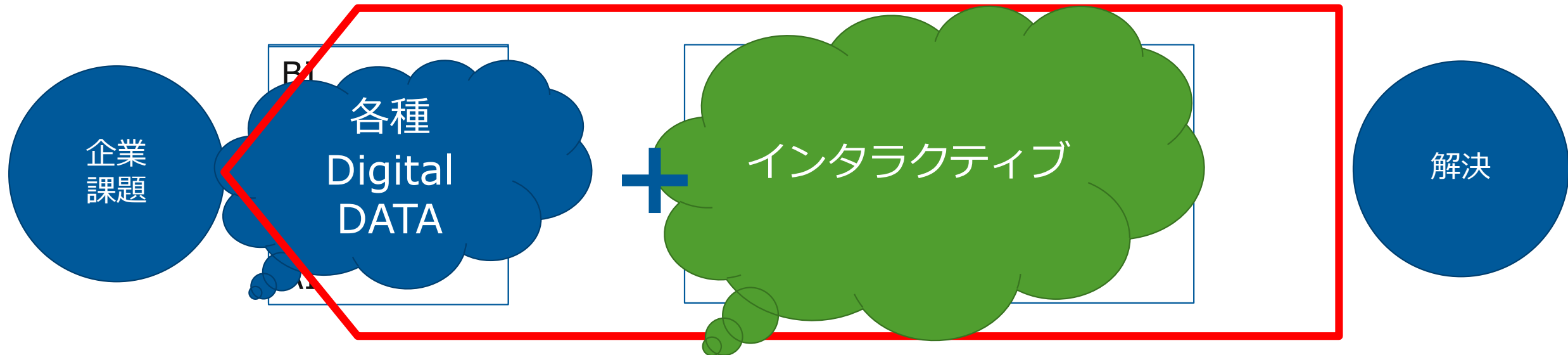
「データ×動画」による新しい価値②

パーソナライズ化できる → One to One 強化



「データ×動画」による新しい価値③

インタラクティブ → 顧客リアクション獲得



「データ×動画」による新しい価値③

インタラクティブ → 動画が仕事をする



視聴データの活用

OneDauga.
Analytics

sysadmin

Download

Menu

概要

アクセス数

平均視聴維持率

平均視聴秒数

視聴完了率

再生回数

視聴ブラウザ・OS

検索

表示対象日付

2018-06-07

2018-06-14

比較対象日を追加

絞り込む

概要

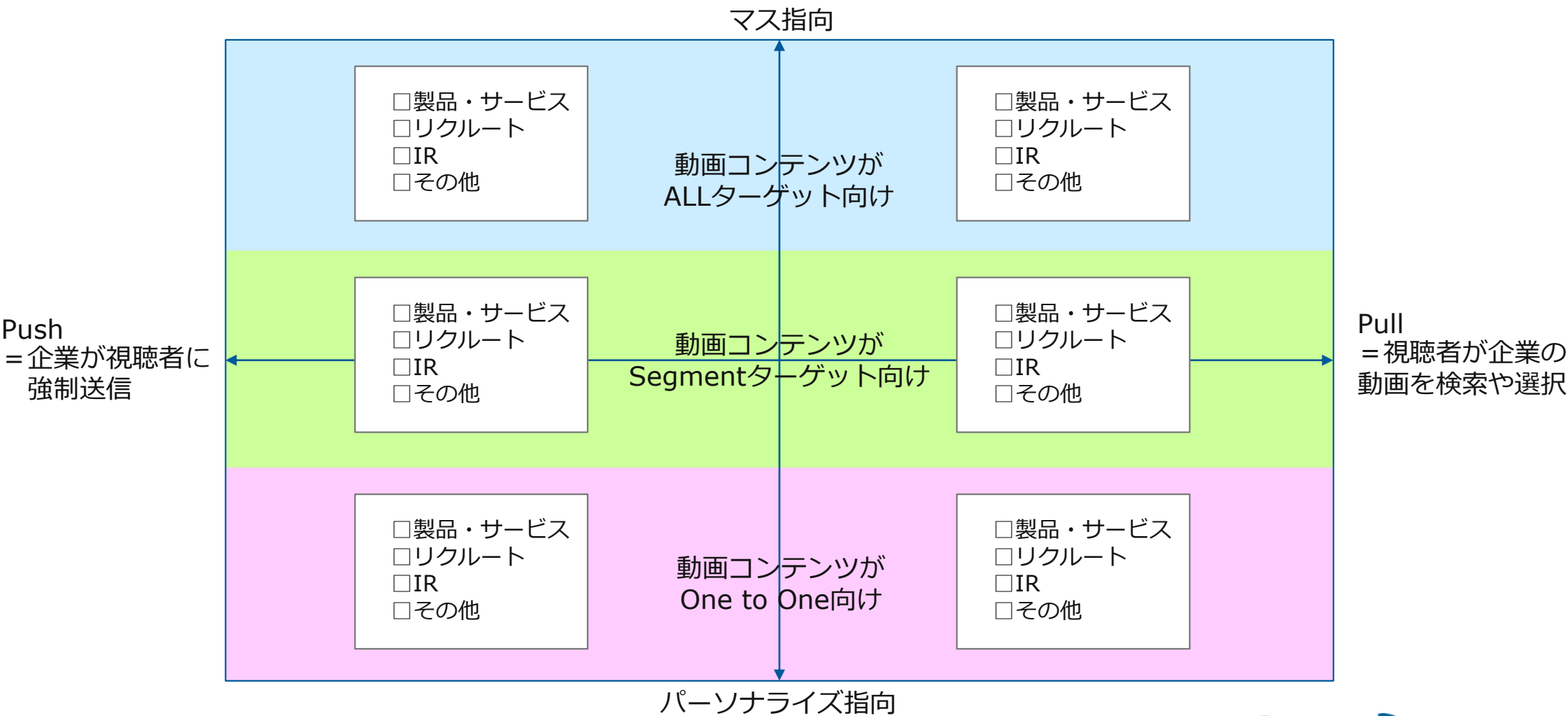
| 検索日付 | アクセス数 | 平均視聴秒数 | 平均視聴維持率 | 視聴完了率 | 再生回数 | 視聴者数 |
|-------------------------|-------|--------|---------|-------|------|------|
| 2018-06-07 - 2018-06-14 | 187 | 32.15 | 73.12 | 7 | 25 | 23 |

アクセスデータ

| No. | 氏名 | 物件住所 | 担当営業所名 | 査定サイト名 | アクセス日時 | 視聴維持率(%) | 視聴秒数 |
|-----|----|--------|--------|--------|---------------------|----------|------|
| 1 | | 埼玉県川口市 | 東川口営業所 | イエイ | 2018-06-14 14:22:43 | 100 | 44 |
| 2 | | 埼玉県川口市 | 東川口営業所 | イエウール | 2018-06-14 12:55:30 | 0 | 0 |
| 3 | | 埼玉県川口市 | 東川口営業所 | イエウール | 2018-06-14 12:52:02 | 100 | 44 |

まとめ

- どのような「データ×動画」活用をしたいですか？



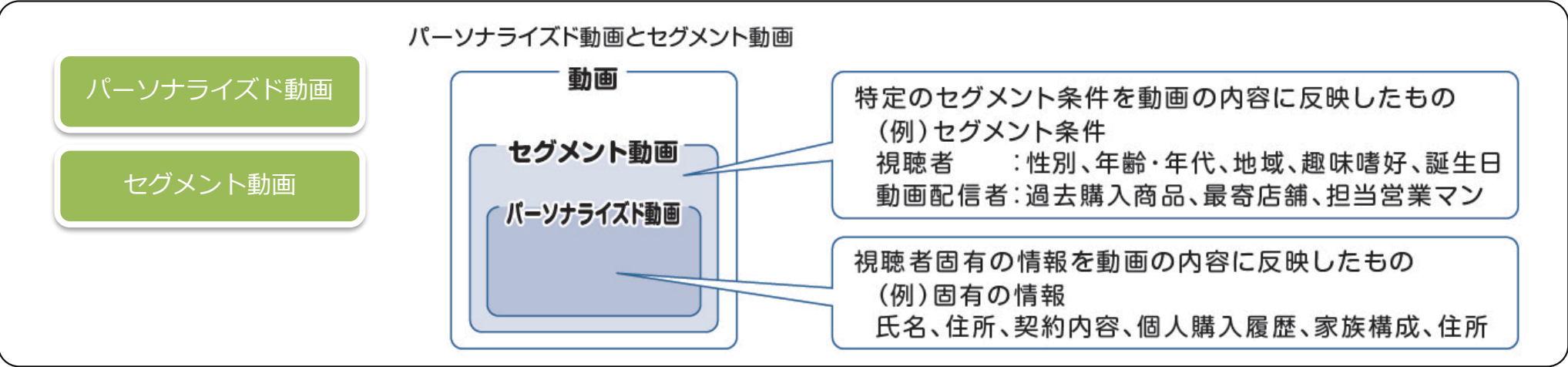
OneDouga (ワンドウガ) ※OneDouga®はNISSHAの登録商標です

パーソナライズド動画やセグメント動画の制作・配信サービス。
 企業・団体の「動画配信」（営業支援、CRM、カスタマーサポート、広告、求人等）に活用されています。

既存施策との違い

| | |
|--|---------------------|
| 「画一」でなく「個別対応化」 「静的」でなく「動的化」 「静止画や文字情報」でなく「動画化」 | } この3つを同時に実現できる商品です |
|--|---------------------|

配信可能な動画コンテンツ



OneDouga ご採用実績一例

●金融業界

- ソニー損害保険株式会社様
- 明治安田アセットマネジメント株式会社様
- ジェイアイ傷害火災保険株式会社様
- 三井住友海上火災保険株式会社様
- メットライフ生命保険株式会社様
- 丸紅セーフネット株式会社様
- アイフル株式会社様
- SMBC日興証券株式会社様

●不動産業界

- 株式会社中央住宅様
- 三井不動産リアルティ株式会社様
- 小田急不動産株式会社

●メーカー・その他サービス

- ブラザー工業株式会社様
- 株式会社サイサン様
- 株式会社アートネイチャー様
- 株式会社マツモトキヨシホールディングス様

●学校法人

- 中央大学様
- 東京女子大学様

他多数

パーソナライズド動画

大手消費者金融様

商 品 ご利用限度額の増額申請
 対 象 者 既存利用者
 活用目的 営業支援
 (テレマーケティング サポート)
 解決課題 ご利用限度額増額申込み者の拡大

配信方法 SMS配信
 配 信 数 約9,000件
 使用情報 お名前／現在のご利用限度額／
 申込み可能なご利用限度額／基準年月日

成 果

増枠実行率※ 1回目配信：通常SMS比約2.2倍
 2回目配信： ” 約2倍

※増枠実行率 = 増枠実行者 ÷ SMS送信者



パーソナライズド動画

株式会社中央住宅様（POLUSグループ）

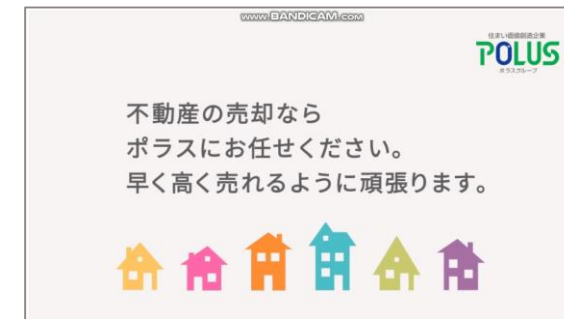
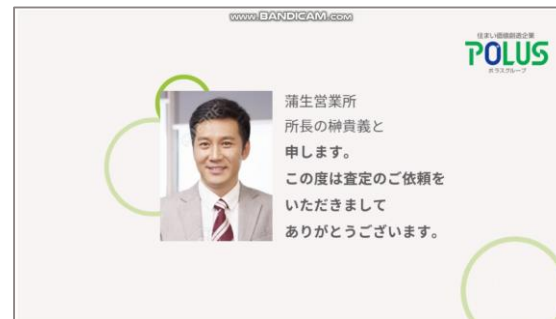
商 品 戸建住宅、マンション、土地の売却希望者
 対 象 者 売却一括査定サイトへの見積り依頼者
 活用目的 他社よりも早いレスポンスで実績アピール
 解決課題 取扱い件数アップ

配信方法 HTMLメール&SMS 配信
 ※査定サイトと連携し、自動配信

配 信 数 問合せ都度

使用情報 氏名／対象物件／最寄の営業所

※サンキューメール強化（システム自動連携構築）

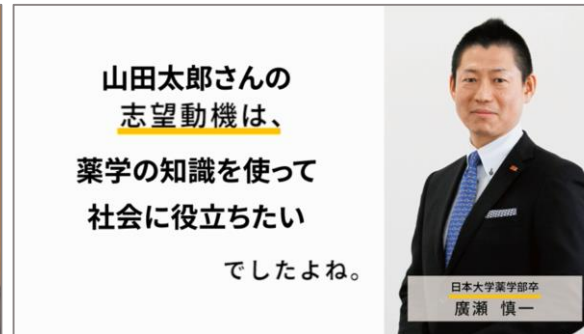


パーソナライズド動画

株式会社マツモトキヨシHD様

商 品 職種別、企業紹介動画
 対 象 者 内定者〈特定学部卒業見込み〉
 活用目的 内定承諾率の向上
 解決課題 オヤカク対策
 配信方法 HTMLメール配信

配 信 数 1,500件
 使用情報 名前／希望職種／嗜好性／Eメールアドレス／面接官／
 リクルーター 〈OB・OG〉



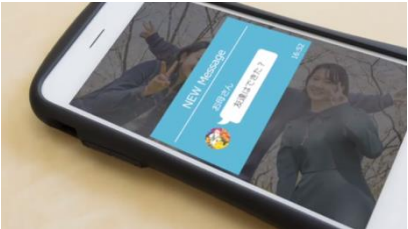
パーソナライズド動画

学校法人 中央大学様

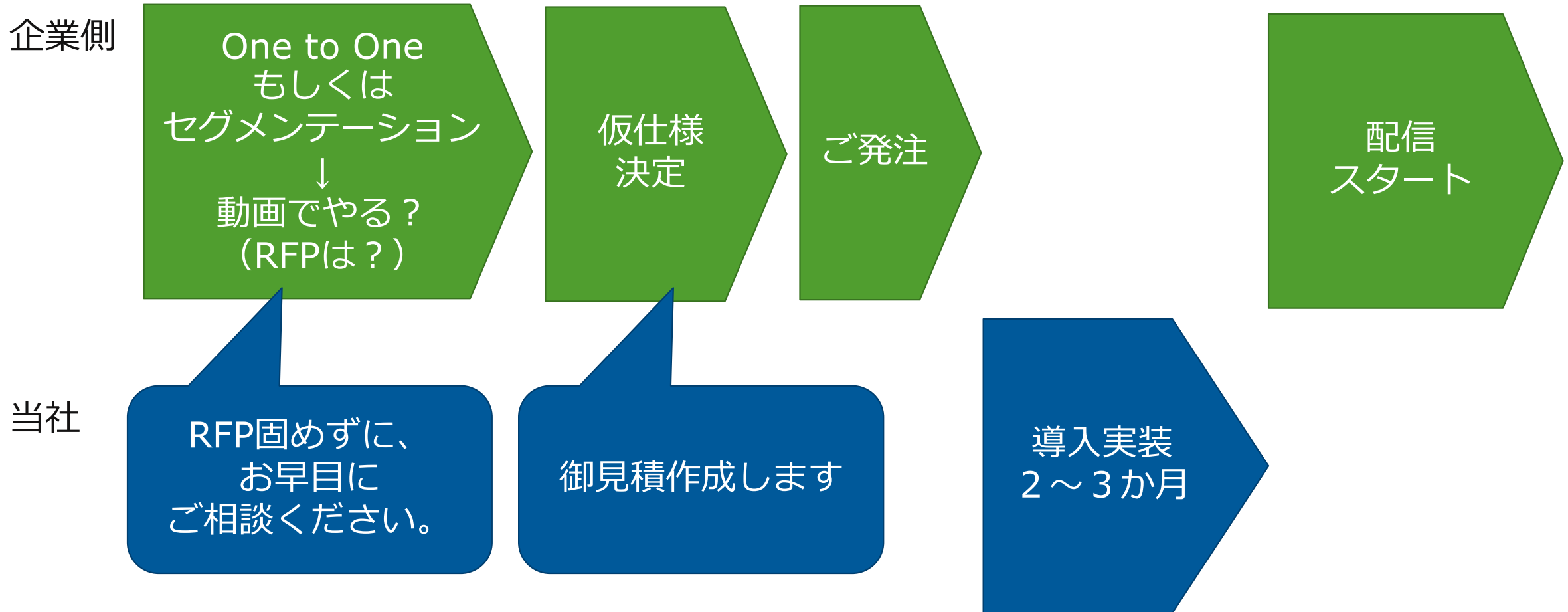
- 動 画 入学後の疑似体験パーソナライズ
- 対 象 者 受験生(現高3年生)、受験生の保護者
- 活用目的 より多くの出願・入学者の歩留まり向上
- 解決課題 **大学の魅力と入学後の生活を想起させ、
感性に訴えかける動画をダイレクトに届ける**
- 配信方法 SMS(ショートメッセージサービス)、Eメール
- 使用情報 氏名/興味関心がある学部/携帯番号/メールアドレス

成 果

クリック率 57.3%
視聴率 51.2%
受験者数 大幅UP



OneDouga 導入～配信までのプロセス



お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先：inquiry@onedouga.jp

6/15金～キャンペーン実施中

ご清聴、誠にありがとうございました。
本日、メイン会場出口付近にブースを出していますので、
是非お立ち寄りください。

全てのOne to Oneコミュニケーションに動画を。
簡単に、そして自由に。



onedouga.jp

inquiry@onedouga.jp

This document contains confidential information and any all rights regarding the document belong to the editor of the document.

Therefore, any disclosure and/or leakage of the document to any third parties other than recipients of the documents, and copy, transfer and/or citation of the document without the prior authorization of the editor are strictly prohibited.

In addition, any use of the document for the purpose other than original purpose for the disclosure of the document is also prohibited.

本資料には機密情報が掲載され、一切の権利は作成者に帰属しているので、作成者の事前の許可なく、本資料を受領者以外の第三者に開示、漏洩したり、複写、転送、引用することを固く禁止いたします。また、本資料の開示目的以外での使用は同様に禁止いたします。