

Mapion Biz、クレディセゾンの導入事例ページを公開

サイト構築をトータルでサポートする「スクラッチ開発」

使いやすさと“らしさ”を追求したサイト改修で UU 数は 3 倍！

凸版印刷株式会社のグループ会社である株式会社 ONE COMPATH（ワン・コンパス、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：早川 礼^{※1}）は、法人向け地図ソリューション事業「Mapion Biz^{※2}」が提供している「スクラッチ開発」を利用する株式会社クレディセゾンの導入事例ページを公開しました。



（画像左から）デジタルマーケティング部の横山氏、黒田氏、田中氏

■「Mapion Biz」の「スクラッチ開発」について

地図ソリューションを軸として、企画から開発までトータルでサポートをしながら、オーダーメイドでサイトを開発するサービスです。例えば天気の状態や乗換案内などさまざまな機能を組み合わせた独自コンテンツの実装が可能で、企業は社内にエンジニアを配置することなく日々の運用・管理を行うことが可能です。

■導入事例ページについて

URL：https://www.mapion.co.jp/sales/casestudy/case_02/

■導入の主な効果

- ・タグ設計やコンテンツ量アップで、回遊性が上がった
- ・お客様である加盟店様の負荷だけでなく社内業務負荷も軽減された
- ・社内で作れることが増え、PV の山を作れるようになった
- ・サイトリニューアル後、UU 数は約 3 倍に増えた

■インタビューについて

<もっとサービスを提供したい。だから整理し直したい>

—弊社の「スクラッチ開発」を利用いただいた経緯をお聞かせください。

クレディセゾンのカード会員様に対し、もっと魅力的な優待サービスを使い勝手良く提供したいと思ったのが始まりです。カード会員様への優待情報サイトは 2012 年頃より運営してきましたが、しばらくメンテナンスしておらず顧客告知もでき

ていませんでした。そこでサイトをリニューアルすることで、改めて優待サービスをシーズンカードの魅力の一つとして生まれ変わらせようと思いました。ポイントは、大きくは 2 つあります。1 つは、消費意欲の旺盛なファミリー層や 30~40 代女性をメインターゲットとしサイトデザインや機能を充実させたいということ。もう 1 つは、お客様である加盟店様側の画面をもっと使いやすく、加盟店様ご自身が入力できるものを構築したい、ということでした。

ーリニューアルの過程で苦労された点をお聞かせください。

リニューアルに携わったスタッフはほとんど“デジタル素人”でしたので、ONE COMPATH さんと会話していても、何を伝えるべきなのかが分からない、ということがよく起こりました。現在私たちはデジタルマーケティング部所属ですが、当時は加盟店営業チームだったため、WEB の知見があるメンバーがいませんでした。リニューアルするとなって課題や実現したい世界観は明確でも、何をどう説明すればいいのか、どこをケアしなければいけないのか 1 つひとつが手探りでした。WEB に関する社内ルールの確認などにも神経を使いましたね。

そうやって壁にぶつかった時、よく ONE COMPATH さんに相談させていただきました。自分たちのやりたいことの実現に対してどうしていくべきか、とても時間をかけて説明していただき、社内の説得などもサポートしていただきました。

<細かい壁に何度もぶつかる>

ー具体的にどんな壁があったのでしょうか？

加盟店様が扱う管理画面に登録する加盟店様情報は個人情報も含まれます。金融機関ですから個人情報関連には大変厳しい基準があり、それらのセキュリティ要件の壁は高かったように思います。

また、加盟店様の所在地を Google マップで表示しているのですが、Google 社の規約についての壁もありました。Google の規約は頻繁に変わるため、最新情報を確認し対応するのは大変でした。

ONE COMPATH さんにはこれらの壁に直面するたび、メリットやデメリットと共に事例を共有いただいたり、急遽システム部門への説明に同席していただいたりと、本当に助けていただきました。例えばサーバーをどこに置くのがいいのか、といった細かいことも何度も相談し、納得いくまで議論できたと思います。

<直感的にいいものを目指して回遊性を上げる>

ーリニューアルのポイントをお聞かせください。

検索をしなくても旬の優待がみつきり、直感的にいいな、と思ってもらえるものをつくる、それが最大のこだわりでした。

また、サイトについてメンバー全員で意見を話し合った初期の段階から、“タグ”は絶対に必要だと考えていました。タグを実装することによって、会員様お一人お一人がご自身の興味にあったコンテンツをカテゴライズしていただけるようになりました。



「おうち時間」「ワーママ」など人気ワード並ぶ。クリックすると、タグ付けされたコンテンツを一覧で見ることができる。

以前はトップページに載せられるのは 8 コンテンツだけで、しかも各ページを回遊いただくにしても検索から探していただくしかなかったんです。リニューアルした今は、様々な切り口で好みに近い優待を直観的に見つけられるようになり、さらに親和性が高いものを見つけやすくなりました。また現在地から検索することも可能です。当初目指した旬の優待を直観的に捉えられるサイトが出来たと思います。

デザインについては、メインターゲットであるファミリー層や 30~40 代の女性を意識して優しさを感じられるものを目指し、デザイン会社さんにご協力いただきながら作りました。



トップページ。月に 1 ~ 2 本掲載するという特集の可愛いバナーが目を惹く

<「私たちも加盟店様も負担の軽減になった」>

—リニューアル後、社内外での反応はいかがでしたか？

サイトのリニューアルは優待をカードの魅力の一つに成長させるための“最低限の準備”だったと考えています。やっとスタートラインに立てましたし、セゾンカードの優待サービスを自信を持ってアピールできるようになりました。また、しっかりと加盟店様にご送客できるようになったことで各地の支社でも優待サービスを加盟店営業に活用しようという動きが出ています。加盟店様は、全国展開をするような大企業だけでなく地域の商店など本当に様々です。リニューアル前までは全国各支社から加盟店様に細かいサービス内容を説明し掲載まで時間がかかっていました。メンテナンスが必要になると、全加盟店様に電話をかけてマンパワーで確認するなど業務負担が高かったんです。リニューアル後、加盟店様に入力いただくシステムになったことで、支社から「支社の業務負担も減り、加盟店様の負担もないので自信をもって勧められる」と喜んでもらえました。優待サイトによる送客力を武器として加盟店様との関係構築に活用しようという評価になったと思います。

また、ONE COMPATH さんにサーバーも預けていますが、保守の面は信頼してお任せでき、運用面でも安心感があります。

<UU 数は 3 倍に！一気通貫で柔軟な対応が可能になった>

—導入の効果を実感いただけただけの部分がありますか？

社内でサイト更新が完結できるようになったことが大きいです。以前は毎回費用をかけて制作会社に更新を依頼していましたが、内製化したことで柔軟に対応できるようになりました。今では月に 1 ~ 2 本の特集を作っています。例えば、新型コロナウイルスが流行り始めたころ、トレンドを先取りして「おうち特集」を制作でき大きな反響を得ることができました。内製対応することで PV の山を自分達で作れるようになったことは大きいです。

繰り返しになりますが、やっとスタートに立てたと思っています。サイトを変えたからといって自然にお客様が増えるわけではないですが、やっとお客様と適切なコミュニケーションがとれるようになり、またページ整理をしっかりと行ったことで、顧客行動に対して正しい数値を把握できるようになったことで KPI 管理も可能になりました。リニューアル後の効果は精緻な数字ではお伝えできませんが、UU 数は 3 倍ほどになりました。ここからが優待サービスの定着に向けたスタートで、あとは編



ONE COMPATH

集の力の見せ所だと思っています。UU 数をどんどん伸ばしていきたいです。

—今後、弊社に期待することがありましたらお聞かせください。

ONE COMPATH さんには今後も「その時の WEB サイトのトレンドがなんなのか」「時流に合わせてどんな見せ方・システム導入をしたらいいか」など提案いただけたら嬉しいです。営業の方のお人柄も含めて ONE COMPATH さんには正面から向き合っただけで感謝しています。私たちもますますの改善を目指していきます。

—ありがとうございました。

※1 「株式会社 ONE COMPATH」について

地図検索サービス「Mapion」、電子チラシサービス「Shufoo!」などデジタルメディアの運営を中心に事業展開する凸版印刷株式会社のグループ会社。2019 年 4 月 1 日、株式会社マピオンから社名を変更しました。「Mapion」「Shufoo!」のほか、ウォーキングアプリ「aruku&（あるくと）」、家事代行比較サービス「カジトレ」等を運営しています。

URL : <https://onecompath.com/>

※2 法人向け地図ソリューション事業「Mapion Biz」について

月間 1,200 万人が利用する地図検索サービス「Mapion」をベースとし、法人向けに展開している地図ソリューション事業です。これまでに 300 社以上に導入されています。2020 年 11 月、「Mapion Biz」としてブランド統合しました。“どこにあるの？”を手軽に解決する“DX ソリューション”として、「店舗検索サービス」「取扱い店舗検索サービス」「Google マイビジネス連携」「コールセンター向け販売店検索」「地図配信 API・各種 API サービス」などを展開しています。

URL : <https://www.mapion.co.jp/sales/>

※新型コロナウイルスによる、お問い合わせ対応について

現在、新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、弊社では一時的に勤務体制を変更して業務を行っております。そのため、お問い合わせの回答までに時間・日数を長く頂戴する場合がございます。ご迷惑をお掛けいたしますが、何卒ご容赦くださいませ。当社の対応についての詳細は <https://onecompath.com/news/notice/8649/> をご確認ください。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

【お問い合わせ先】

株式会社 ONE COMPATH 東京都港区芝浦 3-19-26

■ 広報（戸田、千野） press@onecompath.com