



平成14年4月8日

報道関係各位

株式会社カプコン
日本電気株式会社
NECソフト株式会社

インターネット活用により、効率的なマーケティングインフラを実現した
オリジナルアンケートシステムの稼働開始について
～カプコン、NEC、NECソフトが共同でシステムを構築～

株式会社カプコン(本社:大阪府大阪市、社長:辻本 憲三、以下 カプコン)はこのたび、インターネットを活用することで、短期間かつ低コストに、継続的なユーザーデータの収集・分析・活用が可能となるアンケートシステムを、日本電気株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:西垣 浩司、以下 NEC)およびNECソフト株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:関 隆明、以下 NECソフト)と共同で構築し、本年4月から本格稼働を開始いたします。

カプコンでは、同システムの活用によって短期間かつ低コストでの獲得が可能となったユーザーデータを、顧客満足度の高いソフト開発、マーケティングコストの削減、タイムリーかつ効果的な営業活動など、幅広い業務に活用して参ります。同システムは、NECのインターネットマーケティングソフト「ACTIVECR(アクティブCR)」を利用して構築したものであり、主な特長は以下の通りです。

1. ユーザーデータを迅速かつ効率的に収集・分析することが可能

本システムの「アンケートエディタ」機能を利用することにより、パソコン上で容易にWebアンケートを作成、インターネット上で即座に公開することができる。また集計分析結果は、マーケティング・営業・開発・経営企画など社内の各部門から、Webブラウザでリアルタイムに閲覧することができるため、各部門の目的に応じて迅速かつ効率的に活用することが可能とな

る。

カブコンでは、課題発生・調査開始から24時間以内に、さまざまな戦略意思決定上で必要なユーザーデータを、社内の各部門に提供できる体制を構築していく。

このたび展開するアンケート概要骨子は、大別して以下の通り。

タイトル購入者アンケート

ゲームソフトの実購入者に対して、その認知経緯や購入動機、内容に関する感想・評価などの調査を行なう。こうした調査結果に基づき、タイトル毎の広告出稿追加などタイムリーかつ効果的なマーケティング活動や営業活動を実現する。また、開発担当者に対するユーザー評価のフィードバックを円滑化することで、顧客満足度の高いソフト開発へのツールとする。

ユーザーモニター調査

事前に協力を依頼した、一定数のパネルモニターに対し、ゲームへの意識や所有ハードなどを継続的に調査することで今後の市場予測を行ない、事業計画などの基礎資料として活用する。また発売前タイトルの認知度や、商品コンセプトの評価など確認し、シリーズタイトルのブランド戦略や発売予定タイトルのマーケティングプラン策定などを迅速に行なう。

上記、2つのデータ獲得において、本システムを活用していく。

また、コスト面でも、独自の報告書半自動集計プログラムなどを併用することで、従来の調査予算に対して『7割以上のコスト削減』を見込んでいる。

2. ターゲットを絞った電子メールの配信やアンケートの継続調査が可能

本システムでは、調査結果をデータベースとして管理する機能を備えている。これにより、通常の外部インターネット調査会社などを利用した場合には得られない、以下のようなメリットが得られる。

既発売タイトル購入者に対する新案内をはじめ、調査結果によって絞ったターゲットに電子メールを配信するなどといった、効率的なダイレクトマーケティングを、非常に限られたコストとマンパワーで、継続的に実施することができる。

特定のパネルモニターに対する調査結果を時系列で比較することが可能なため、様々なマーケティング展開プランの評価を、容易に確認することが可能となる。(ユーザー意識が広告や宣伝のノイズによりどのように変化したかなど)

こうした結果を蓄積することで、精度の高いマーケティング活動に向けたナレッジを構築する。

3. 短期間かつ経済的なシステム構築を実現

本システムは、基幹ソフトとしてNECのパッケージソフトである「ACTIVECR」を活用、またサーバの維持管理にはNECソフトのデータセンターによるハウジングサービス(注)を活用している。

これにより、『システム開発開始から1ヶ月程度』と、限られた期間でのシステム構築を実現するとともに、『経済的なシステム構築・運用コスト』と、最先端クラスの『万全なシステム安全性』を両立させている。

近年、個人ニーズや娯楽の多様化、ネットワークの拡大、ゲームプラットフォームの複雑化など、業界環境が激変するなか、今後ソフトパブリッシャーには、より効率的なマーケットデータの取得、活用が不可欠となって参ります。

カプコンではこうした課題を解決し、ソフト開発力や販売体制の強化・拡充、新ビジネス構造の模索などを実現する戦略的なツールとして、NECおよびNECソフトと共同で構築した本システムを積極的に活用して参ります。

NECでは、マーケティング領域に対するCRMソリューションの提供を推進しており、それを実現するパッケージソフトとして「ACTIVECR」を積極的に販売して参りました。NECでは、今後もNECソフトをはじめとする関係会社と協

力することで「ACTIVECR」の拡販を図り、今後3年間で100ユーザーへの導入を見込んでおります。また、カプコンへの「ACTIVECR」の導入実績を踏まえ、今後も「Customer Driven. 目指すのは、お客様のビジネスイノベーション。」をスローガンに「顧客企業のビジネス革新を実現するソリューション」を提供して参ります。

以上

(注)インターネットサービスプロバイダ(ISP)や通信事業者の施設に、ユーザーのサーバ設備やルータなどの通信機器を置いて管理を委託する形態のサービス。機器の設置と同時に運用・保守を委託することにより、経済的に安定した運用が可能となる。

< 本件に関するお客様からの問合せ先 >

カプコン マーケティング部

電話 : (0 6) 6 9 2 0 - 7 6 2 5

N E C 市場開発推進本部

電話 : (0 3) 3 7 9 8 - 6 3 9 0

eメール : activecr@bms.jp.nec.com

N E C ソフト カスタマーサポートセンター

電話 : (0 1 2 0) 6 3 2 - 3 6 4

eメール : info@necsoft.com

受付時間 9 : 0 0 ~ 1 9 : 0 0 (土日祝日は除く)

< 本件に関する報道関係からの問合せ先 >

カプコン マーケティング部 古別府

電話 : (0 6) 6 9 2 0 - 7 6 2 5

eメール : furubeppu@eng.capcom.co.jp

N E C コーポレート・コミュニケーション部 清水

電話 : (0 3) 3 7 9 8 - 6 5 1 1

eメール : yc-shimizu@cb.jp.nec.com

N E C ソフト 総務部 広報室 大沢・増尾

電話 : (0 3) 5 5 6 9 - 3 2 5 5

eメール : press@necsoft.co.jp