

2025 年 5 月 27 日

株式会社博報堂 D Y ホールディングス

株式会社博報堂テクノロジーズ

コンテンツを活用したマーケティング業務の効率化・高度化を実現 「STRATEGY BLOOM CONTENT」を開発

ー 博報堂 D Y ホールディングス、博報堂テクノロジーズ
統合マーケティングプラットフォーム BLOOM にてー

株式会社博報堂 D Y ホールディングス（東京都港区、代表取締役社長：水島正幸、以下 博報堂 D Y ホールディングス）と株式会社博報堂テクノロジーズ（東京都港区、代表取締役社長：米谷 修）は、コンテンツを活用したマーケティングやキャスティング業務を支援する「STRATEGY BLOOM CONTENT」を開発し、社内での利用を開始しました。

博報堂 D Y グループが独自に保有するデータをもとに、様々な角度からコンテンツの利用状況やファンの特性を分析することが可能で、商品と相性の良いコンテンツを独自指標に基づいて評価し、コンテンツを活用した効果的なマーケティングプランニングの効率化・高度化の実現に貢献します。



◆背景

コンテンツビジネスが成長し数多くのコンテンツが生まれる中で、昨今では「推し活」が話題になるなど、生活者とコンテンツの新たな関係にも注目が集まっています。企業がコンテンツを活用したマーケティング、プロモーションを企画する際はこれまで以上に、コンテンツを発信するクリエイターや企業が社会に伝えたいメッセージと、コンテンツを支持するファンについての深い理解が求められています。また、コンテンツを活用したキャスティングやコンテンツコラボレーションによる、販売促進や企業イメージ向上などの効果をデータに基づいてプランニングする要望も増えてきています。

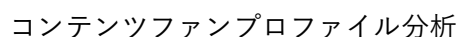
◆プロダクト概要

「STRATEGY BLOOM CONTENT」は、博報堂 D Y グループの専門チーム「コンテンツビジネスラボ（※1）」が 2011 年より実施しているオリジナル調査「コンテンツファン消費行動調査（※2）」をもとに企業のマーケティング目的と親和性のあるコンテンツを選定し、マーケティングコミュニケーション戦略のプランニングを支援するプロダクトです。企業がターゲットとする性別・年代などから親和

◆主な機能

「[コンテンツファン消費行動調査](#)」のデータから算出している「リーチ力」「支出喚起力」といった独自指標を用いてコンテンツをランキング形式で表示し、企業のマーケティング目的に沿ったコンテンツを直感的に探す機能です。

また、指標を組み合わせると散布図やバブルチャートといったグラフ形式で可視化することもできます。利用者にコンテンツへの網羅的な知識がなくとも、マーケティングにおけるコンテンツ選定の正当性をデータをもとに視覚的に示すことを助けます。



2

する SNS やネットサービス、支出するポイントやほしいグッズなど、博報堂 D Y グループ独自の調査データの中からコンテンツファンのプロファイル分析をすることが可能で、コンテンツを活用したキャンペーンの企画開発やプロモーション施策立案を支援します。



いずれの機能においても分析画面は画像としてダウンロードすることができ、資料作成の業務時間削減にも貢献します。

◆今後の展望

コンテンツファンに関するデータ以外にも、インフルエンサーや SNS に関連するものなど、搭載するデータを拡充し、より幅広いコンテンツを多角的に分析できる環境を整えていく予定です。

また、別途開発している STRATEGY BLOOM や MEDIA BLOOM のプロダクトとシームレスに連携し、全体戦略の策定やメディアプランニングといったマーケティングの幅広い工程で効果的なコンテンツ活用を支援していきます。

CREATIVITY ENGINE BLOOM は、中長期的にはパートナーのマーケティング環境との連携を目指し、クライアント企業のマーケティングを進化させるプロダクト・サービスを提供していきます。CREATIVITY ENGINE BLOOM と博報堂 D Y グループのクリエイティビティあふれる社員の個性を合わせ、新しいマーケティングやビジネスを花開く、そんなプラットフォームを目指します。

(※1) コンテンツビジネスラボについて

博報堂D Yホールディングスのナレッジ開発職、博報堂のマーケティングプランナー、コンテンツプロデューサー、博報堂テクノロジーズのプロダクトマネージャーなどで構成する、幅広いコンテンツに対する知見と情熱を有する専門チーム。独自調査やデスクリサーチを起点にコンテンツファンの行動・嗜好を研究し、得意先企業のマーケティングコミュニケーション業務の支援やメディア・コンテンツホルダーのビジネス支援を行う。例えば、独自のコンテンツ活用プランニング手法をもとにしたコンサルティングや、メディア企業との共同研究の成果をもとに書籍発刊や大学での講演などを通じた発信を実施。

(※2) コンテンツファン消費行動調査について

2011年から行っているコンテンツファンについての定点調査。現在は1万人を対象に実施し、音楽、アニメ、ドラマ、スポーツなど全11ジャンル横断で実施。コンテンツ利用の有無や支出に加えて、情報接触の方法、コンテンツへの価値観・嗜好まで聞くことで、精緻な分析が可能。

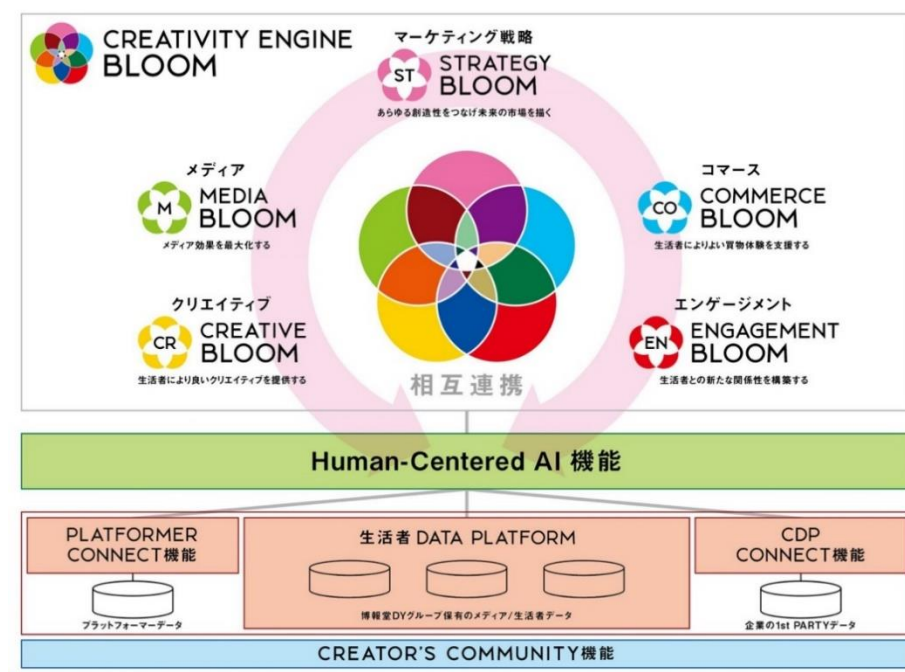
- ・調査方法：インターネット調査
- ・調査地区/対象者：全国15～69歳の男女（全国7エリアを性年代別人口構成比で割付）
- ・有効回収サンプル数：10,000 サンプル

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社博報堂D Yホールディングス グループ広報・IR室 倉品・塚田 koho.mail@hakuhodo.co.jp
株式会社博報堂テクノロジーズ 広報担当 hr-koho@hakuhodo-technologies.co.jp

◆参考) CREATIVITY ENGINE BLOOM とは

2024年6月4日、博報堂DYホールディングスは統合マーケティングプラットフォーム「CREATIVITY ENGINE BLOOM」の開発を発表しました。「CREATIVITY ENGINE BLOOM」は、メディアビジネスやデジタルマーケティングなどのマーケティング領域での活用はもちろん、クリエイティブ制作、販促・CRM などコマース、流通領域までをワンストップで統合・管理できる統合マーケティングプラットフォームです。博報堂DYグループが保有する生活者 DATA PLATFORM をベースに AI 技術を活用することで、利用者のクリエイティビティを拡張し、新しいコミュニケーションサービスやビジネス創造を支援します。まずは当社グループ社員での利用を開始し、スピーディーに高度な統合マーケティングサービスの効率化と高度化を実現することでマーケティングビジネスの OM 率向上、売上総利益率の成長に貢献します。



「CREATIVITY ENGINE BLOOM」は以下の5つの主要モジュールから構成されています。

1. STRATEGY BLOOM：マーケティング戦略の策定を支援するモジュールで、生活者データとクライアント企業のデータを統合し、AI技術を用いて市場構造の可視化やターゲット設定、KPI策定の業務効率化を行います。
2. MEDIA BLOOM：AaaSと連携し、KPI達成のためのメディア効果を最大化するモジュール。テレビとデジタルを組み合わせたメディア最適化やアロケーションを効率的に策定します。
3. CREATIVE BLOOM：クリエイティブ制作を支援するモジュールで、AIを活用してクリエイティブの評価、自動生成を行い、業務の効率化と高度化を実現します。
4. COMMERCE BLOOM：購買データとECプラットフォームと連携し、リアル、ECを統合したマーケティング戦略立案を支援します。

5. ENGAGEMENT BLOOM：顧客との良質な関係性を構築するモジュールで、大手 SFA や MA ツールと生活者データプラットフォームを連携し、顧客の LTV 向上や One to One マーケティングサービスを提供します。

<CREATIVITY ENGINE BLOOM の強み>

1. マーケティング業務の統合・デファクトスタンダード化

STRATEGY、MEDIA、CREATIVE 各業務を一元管理し、業務プロセスを統合・標準化することで、労働生産性を向上させます。

2. 生成 AI 機能を用いた業務の効率化と高度化

生活者発想で培ったマーケティング業務のノウハウを生成 AI にインストールし、生活者のより深い洞察を支援することで、ターゲットプロファイルやコンセプト、クリエイティブアイデアなどのクリエイティブワーク業務において生成 AI と人間が協調するサービスを提供し、社員の創造性を高めます。

3. 統合マーケティング効果の可視化

生活者 DATAPLATFORM データを活用し、統計技術や AI 技術(BLOOM HUB AI)を駆使して統合マーケティング効果を測定可能な独自指標を提供します。また指標を向上させるための戦略策定や施策開発を支援するマーケティングインテリジェンス機能も提供し、得意先の事業成長へ貢献します。