

# ケーススタディ：DATAMARK 社

Datamark 社は、統一性をもち、簡単かつ直感的に利用できるロケーションベースのソリューションを探する必要がありました。その答えは MapInfo にありました。



「MapInfoのおかげで、生産性が25%上がり、リサーチ サービス部門は年商 80 万ドルの事業へと成長しました」

Arthur Benjamin 氏  
Datamark Inc. 社 チェアマン兼 CEO

## 概要

### 問題

Datamark 社の顧客は、私立学校や営利目的の教育機関です。それらの学校に対し、的確なターゲットのマーケティングプログラムを提供し、学生数を増やすことができるかどうか、同社の成否はかかっています。その目的を達成するには、学校の収益力を高めるロケーションベースのレポートを提供する必要があり、同社はレポート作成のための効果的なソリューションを必要としていました。

### ソリューション

MapInfo の強力なマッピングおよび分析ソフトウェアを導入した Datamark 社は、地理情報に基づくさまざまなレポートを効率よく作成できるようになったおかげで、顧客の成長の鍵をすばやく見極めたり、顧客サービスを飛躍的に向上させることができ、競争力が高まりました。

### 学校を成功へと導く戦略的マーケティングを提供

Datamark, Inc. 社は、私立学校や営利目的の教育機関向けにマーケティングソリューションを提供している、米国最大の企業です。1988 年以来、University of Phoenix、Corinthian Colleges、Career Education Corporation といった学校や教育機関が、Datamark 社のアドバイスを受けて、ダイレクトメール、インターネット、テレビ、電話、印刷物による包括的な広告宣伝のプログラムや、メディア展開、入学者選抜のトレーニング、e マーケティング、ブランド構築などを行ってきました。

Datamark 社は 2000 年に、直接マーケティングのビジネスモデルを拡大して、戦略的なマーケティングサービスを取り入れることになり、それに伴って、リサーチサービス部門を立ち上げました。この部門では、学生のためになる魅力的な学校を目指して、学生の定着についての調査、カリキュラムの組み合わせの評価、ロケーションと市場の分析、人口統計やサイコグラフィック面のプロファイリングなどのリサーチプログラムを実施します。

### 課題：学校に関するリサーチの迅速な提供

リサーチサービスに対する要求が急速に高まる中、高品質なリサーチレポートをすばやく作成してその要求を満たすことが、リサーチサービス部門の成否を分ける、きわめて重要なポイントです。この部門のリサーチプログラムの多くでは、レポートを効率よく作成できるかどうかは、ロケーションベースのソフトウェアのパフォーマンスに大きく左右されます。すなわち、人口統計データやサイコグラフィックデータなどの市場データのプロファイリング、分析、視覚化を行うためにリサーチサービス部門で使用しているソフトウェアです。

Datamark 社では、2000 年までのリサーチプロジェクトはケースバイケースで実施していたため、ダイレクトメールプログラムやリードジェネレーションプログラムのためにこれまで使用していたマッピングアプリケーションや人口統計分析アプリケーションは、新しく立ち上げるリサーチサービス部門には不十分だということがわかっていました。生産性、収益性、顧客サービスを最大限に高めることのできる、もっと効率のよいシステムが必要だということが、リサーチサービス部門の認識だったのです。

Datamark 社は、目的に合ったロケーションベースのソリューションを見つけるべく、Claritas® 社、ESRI® 社、CACI 社、および MapInfo のシステムを検討しました。そして、ソリューションの使いやすさと密接な統一性という理由から、MapInfo のソリューションを採用しました。また、MapInfo には柔軟性があることや、Datamark 社が MapInfo のソリューションを評価およびテストするにあたり、それをサポートする確固たる姿勢を見せたことも、採用の決め手の 1 つになりました。

Datamark 社のチェアマン兼 CEO である Arthur Benjamin 氏は次のように語ります。「当社は、リサーチサービス部門を立ち上げるまでは、学生を入学させるための戦術的なダイレクトマーケティングサービスを提供する、頼れるパートナーとして認識されていました。そして、リサーチサービスの立ち上げと、それに協力いただいた MapInfo のおかげで、当社はさらに 1 段階レベルアップすることができました。学校向けに戦略的なマーケティングを提供するパートナーの代表格となったうえ、期待に応えることのできる優秀な企業として、我々に対する評判は非常に大きくなりました」



MapInfo なら、マーケティングや人口統計に関する複雑な分析もお手のものです。Datamark 社のアナリストは、学校がキャンパスや教室を開設するのに最適の場所を、ごく普通のパソコンですばやく割り出すことができます。複雑な計算に基づく分析であっても、その操作は簡単で、目を見張る成果が得られます。学校の入学者数が増加し、Datamark 社の収益も高まるのです。

MapInfo Asia Pacific  
Headquarters

L4, 170 Pacific Highway  
Greenwich NSW 2065  
Australia

T: +61.2.9437.6255

www.mapinfo.com.au

「その競争力を得るために、我々は MapInfo を導入しました。その成果は、あらゆる面で我々の予想を上回るものでした」

Datamark 社リサーチ サービス部門マネージャ  
Tony Johnson 氏

## 結果

リサーチ サービス部門の立ち上げに先立って展開されたストラテジック マーケティング クラスの指導で、MapInfo のソリューションを導入したリサーチ サービス部門は、必要なロケーションベースのデータ分析とビジュアル化を効率よく行えるようになり、包括的なレポートと分析を短時間で作成できるようになりました。MapInfo を導入した結果、リサーチ サービス部門のアナリストの生産性やこの部門の顧客満足度は非常に高まり、2002 年のリサーチ サービス部門の収入は 80 万ドルに達しました。

リサーチ サービスの優れたパフォーマンスの鍵は、MapInfo ソフトウェア ソリューションの統合にあります。統合による自動化で、システム全体で処理されるデータの流れが整理され、レポート作成に要する時間が短縮されたのです。学生、競合校、場所などの可変要因のデータベースが MapInfo に読み込まれると、そのデータはシステム アプリケーション間でシームレスにやり取りされます。データの出力、変換、操作などを途中で行う必要はありません。

MapInfo のスムーズな統合のおかげで、システムの修得や使用も簡単になりました。リサーチ サービス部門のアナリストたちは、さまざまなファイル形式やデータ フィールドなど、雑多な操作について把握しておく必要がありません。また、そのような操作が不要になったおかげで、アナリストの生産性が向上し、MapInfo によって生成されるデータの分析に注力できる時間が長くなったうえ、顧客に与えられる価値も大きくなりました。

このように、MapInfo の導入で得られるさまざまなメリットが積み重なって、リサーチ サービス部門は、レポートや分析を効率よく行えるようになり、そのサービスと競争力は飛躍的に向上しました。Datamark 社の顧客の立場から言うと、MapInfo 導入によるメリットのおかげで、リサーチ サービス部門から得るアドバイスを実行に移すまでの時間が短くなり、学生を集めたり収益力を高めたりするうえでプラスになります。

最近の事例を紹介します。ある学校が、大都市圏に新しいキャンパスの建設を計画しており、Datamark 社は、その建設予定地についての分析を、MapInfo のソリューションで効率よく作成することができました。Datamark 社は、PSYTE、TargetPro、TargetPro Cluster Analyser という一連の MapInfo 製品を使用して (PSYTE、TargetPro は日本では販売されておりません)、その学校に適合する可能性が最も高い世帯層を特定するとともに、地域の成長率、競合校、商業施設やオフィス施設な

ど、新キャンパスの成否に影響を及ぼす可能性のある可変要因を割り出しました。そして、MapInfo Professional で、人口統計分析やジオデモグラフィック分析などの結果を、その地域の地図にレイヤ表示しました。この結果、リサーチ サービス部門が割り出した内容全体を明瞭に把握できるようになりました。

Datamark 社のリサーチ サービス部門のマネージャである Tony Johnson 氏は次のように述べています。「当社のお客様は、位置情報、分析、アドバイスを我々から得て、学生の増加や、教育市場での収益の増加につなげることを期待しています。その競争力を得るために、我々は MapInfo を導入しました。その成果は、あらゆる面で我々の予想を上回るものでした」

提供物 / ソリューション: 戦略的マーケティングの基本。Datamark 社が導入した MapInfo の分析およびマッピング ソリューションは、4 つの MapInfo アプリケーションで構成されます。

地域セグメンテーション システムである PSYTE では、1 億 1400 万件のレコードを持つ米国の世帯のデータベースから、学生と卒業生をプロファイリングできます。Datamark 社は、PSYTE を使用して、学生の人口統計、消費者の行動、場所による違い (ライフスタイルの傾向、購買パターン、動機付けの違い) などを詳細に分析し、カリキュラムの改編、キャンパスの場所の選定、志望者選考のモデル作成などについて、その分析に基づいて学校にアドバイスします。

TargetPro では、学生データを全国平均と比較および連動させることで、分析を深めることができます。また、人口増加、社会的な指標、学歴レベルなどの可変要因についての評価や、青少年層のいる場所、競合校、商圏についての評価も可能です。

MapInfo Professional では、調査結果を記載した非常に詳細な地図を作成できます。情報をビジュアルに表現することで、調査で発見された内容を、学校に対してわかりやすく明瞭に提示できます。また、他の方法では特定できない学術的なパターンや傾向を見つけ出すことも可能です。Datamark 社のリサーチ サービス部門のマネージャである Tony Johnson 氏は次のように述べています。「リサーチ サービス部門は、立ち上げの日から、非常に大きくかつスピーディな部門になりました。MapInfo を採用したマッピングと分析のインフラストラクチャのおかげで、お客様にご満足いただける優れたサービスを提供でき、我々は急成長を遂げたのです」