

2019年3月12日

各 位

会 社 名 フュージョン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 佐々木 卓也
コード番号：3977 札幌アンビシャス
問 合 せ 先 管理部門担当専務取締役 安田 真
(TEL. 011-271-8055)

アクションに繋がるLTV予測分析サービス「Quick LTV」を共同開発

フュージョン株式会社（本社：北海道札幌市、代表取締役社長：佐々木卓也）はアユダ
ンテ株式会社（東京都千代田区、代表取締役：安川洋）が提供を開始するマーケティング
施策に活用できるLTV予測分析サービス「Quick LTV」を同社と共同開発しましたので、
お知らせいたします。

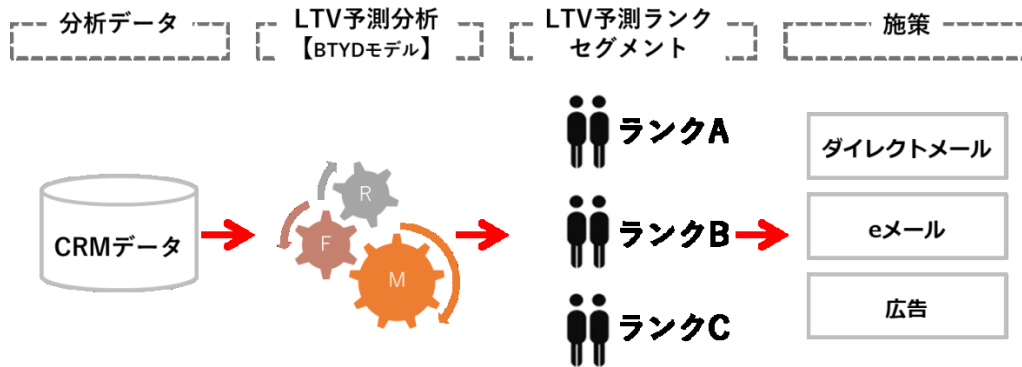
アユダンテ株式会社がサービス提供する「Quick LTV」は、企業が保有するCRMデー
タを分析し、算出した予測LTV（顧客生涯価値）値を様々なマーケティングチャネルの
アクションにご利用いただけるサービスとなります。

マーケティングのデジタル化が進む中でデータ分析に対するニーズが一層高まってい
ます。特に企業が保有しているCRMデータ（顧客データ）を使って算出するLTV値を
使ったマーケティング施策の戦略立案やプランニングに注目が集まっています。「Quick
LTV」は、LTV予測分析モデルを使って「予測LTV値」を算出し、Eメールやダイレク
トメール、広告など様々なマーケティング施策に活用することを支援するものです。また、
分析プロセスのAI化をご検討の企業様向けにも”分析結果活用の有用性“検証として
ご利用いただけます。

■ 「Quick LTV」の概要

- ・ 予測モデルを使って顧客IDごとにスコアを算出します。
購買に影響する要素をもとに顧客を顧客ID単位で評価した予測モデルを使うことで、
顧客情報を“個客”として捉えることができます。そのため、一般的な顧客セグメン
ト手法(RFMなど)よりも精度の高いターゲットリストを作成することができます。
本サービスでは顧客生存予測のモデルである「BTYDモデル」を採用しています。
- ・ 2種類のスコアを顧客IDに付与することができます。
 - ① 予測LTV : 生存確率を鑑みた、時点Tまでの購買金額
 - ② 1年維持率（離脱可能性） : 特定の顧客が将来時点T*まで生存を維持する確率
（*基本的に、T=52週（1年）を想定）

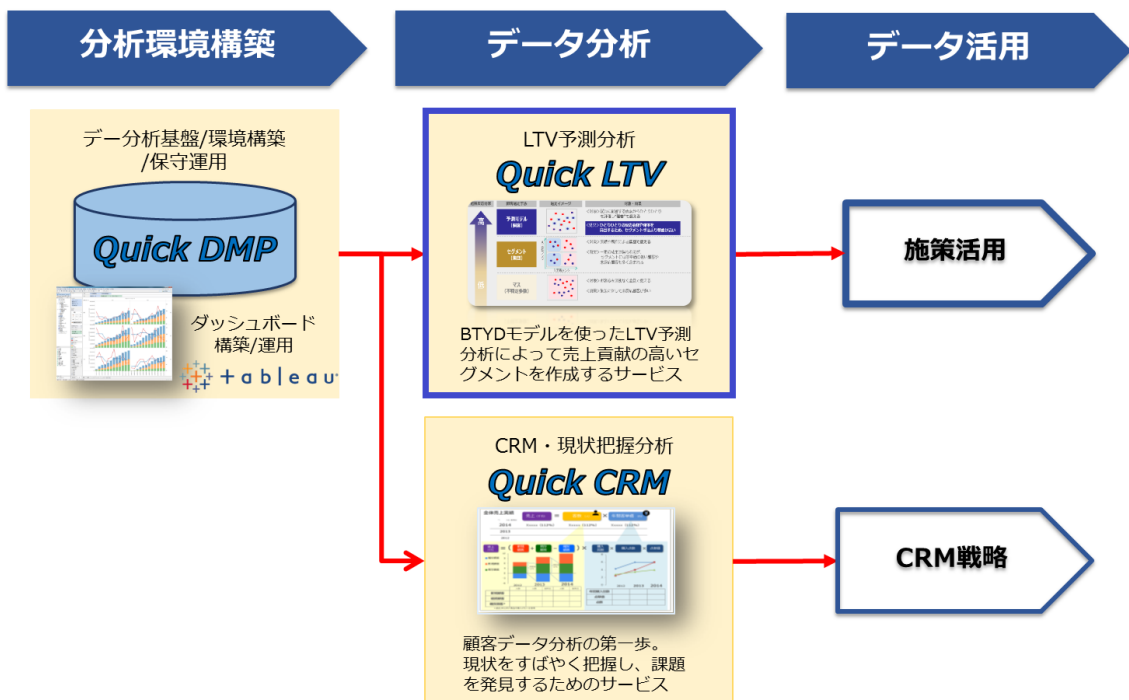
LTV予測分析によるターゲットセグメント



■ 「Quick シリーズ」 について

「Quick LTV」は、CRMデータを保有する企業の「分析環境構築からCRM分析まで」を総合的に支援するアユダンテ社の「Quick シリーズ」に位置づけられています。

アユダンテの分析支援サービス「Quickシリーズ」



《本リリースについてのお問い合わせ先》

フュージョン株式会社 管理部

TEL : 011-271-8055 【対応時間】 9:00~18:00 (土日祝休)

URL : <https://www.fusion.co.jp/ir/contact/>

以 上