

平成 22 年 8 月 3 日

各 位

会 社 名 : 株 式 会 社 エ イ ジ ア
(コード番号: 2352 東証マザーズ)
本 社 所 在 地 : 東 京 都 品 川 区 西 五 反 田 七 丁 目 21 番 1 号
代 表 者 : 代 表 取 締 役 美 濃 和 男
問 合 せ 先 : 専 務 取 締 役 中 西 康 治
TEL (03) 6672-6788 (代表)

**エイジア、経営・会計&税務コンサルティングのアタックスグループに
メルマガ配信システムを提供**

当社は本日、添付のプレスリリース「エイジア、経営・会計&税務コンサルティングのアタックスグループにメルマガ配信システムを提供」を行うことをご知らせいたします。尚、本件における当社業績への影響は軽微であると見込んでおります。

平成 22 年 8 月 3 日

各位

株式会社エイジア

エイジア、経営・会計&税務コンサルティングのアタックスグループに メルマガ配信システムを提供 —地域別に最適化したセミナー情報、有益なコンテンツの提供でメルマガ効果向上へ—

インターネットを活用したマーケティングソリューションを提案する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男 以下 当社）は、e-CRM システム「WEB CAS」シリーズのメール配信システム「WEB CAS e-mail（ウェブキャス イーメール）」を、税理士法人・経営コンサルティングのアタックスグループ（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：西浦 道明、以下 アタックス）様に提供いたしました。

記

<アタックス様について>

アタックス (<http://www.attax.co.jp/>) 様は、東京・大阪・名古屋・静岡に拠点を構える、経営・会計・税務コンサルティング会社です。中堅・中小企業の「社長の最良の相談相手」として、税務・会計面の支援に加え、経営計画、人財育成、人事制度、M&A、営業支援など、幅広い分野におけるトータルソリューションサービスを提供しています。



<メール配信システム「WEB CAS e-mail」導入の経緯>

アタックス様は、会社経営にまつわる幅広い分野のセミナーを東京・大阪・名古屋・静岡の4拠点で開催、その数は年間およそ200回にのぼります。

以前よりアタックス様は、セミナー集客の最重要ツールとして、セミナー情報メルマガを配信されてきました。しかし、以前お使いのシステムはセグメント別配信設定が困難で、様々な地域の顧客に対し、全地域のセミナー開催情報を同報一斉配信されてきました。また、以前は自社内でメール配信システムを管理・運用されており、顧客データ増加に伴い運用負荷が増大するという課題も抱えられていました。

ご担当者様は、「最低でも地域別に最適化したセミナー情報を配信しないと、集客効果はもちろん、顧客との信頼関係にも支障をきたしてしまう。システム運用負荷の問題も解決したい」と、配信システム移行の検討を開始。その結果、セグメント別メール配信を容易に実現し、システムをインターネット経由で手軽・安全にご利用いただける、当社のメール配信システム「WEB CAS e-mail」の SaaS/ASP 版を、2010年4月にご採用いただきました。

<メール配信システム「WEB CAS e-mail」の導入効果、ご活用について>

当社メール配信システムの導入により、顧客企業の住所にマッチした地域別セミナー情報メルマガ配信が可能になりました。また、効果分析の作業効率も向上し、配信結果確認も簡単に行えるようになりました。また、当社 SaaS/ASP システムのご利用により、配信システム管理の必要もなくなりました。

ご担当者様には、「これまで一律に長かったメール文面が、地域別にセグメントして配信することによって短くなり、メール下に記載され見過ごされていたセミナー情報がクリックされるようになりました。また、『セグメント別配信設定は難しそう』と懸念していましたが、想定以上に簡単に設定できるので運用上の支障はありません」と評価いただきました。

現在同社では、“読者に喜ばれる”メルマガ配信を目指し、地域毎に最適化したセミナー情報に加え、ビジネスに役立つ読み物メルマガ（同社コンサルタント執筆のコラムや日経新聞の解説など）をそれぞれ週一回配信されています。

今後は、メルマガ読者の役職や、セミナー参加状況・メールへの反応など、顧客の属性や行動履歴に合わせたきめ細かいセグメント別メール配信や、メールの件名別配信によるテストマーケティング、コンテンツのさらなる充実などに注力される方針です。

当社は、アタックス様のメールマーケティング活動を、今後も継続して支援してまいります。

【CRM システム「WEB CAS」シリーズについて】

当社自社開発製品である「WEB CAS」シリーズは、企業がインターネットやメールを介して顧客と有効な関係を築き、効率的・効果的なマーケティング活動を行うための e-CRM アプリケーションソフトウェアシリーズです。EC 運営企業、メーカー、サービス、金融、生命保険、マスコミなど、様々な業界の大手企業を中心に 650 社以上の採用実績があります。

- ・ CRM システム「WEB CAS」シリーズパッケージ導入版 <http://webcas.azia.jp/>
- ・ CRM システム「WEB CAS」シリーズ ASP 版 <http://www.webcas.jp/>

○メール配信システム「WEB CAS e-mail」について

顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいた最適なメールが配信できる PC・携帯対応のメール配信システムで、2008 年度 CRM パッケージ市場メール送信分野においてシェア 1 位を獲得しています（ITR 調べ）。毎時 300 万通という業界最速レベルの配信性能や高度なマーケティング分析機能を備え、戦略的メールマーケティング活動を実践する多くの企業に高く評価されています。

- ・ メール配信システムパッケージ導入版：<http://webcas.azia.jp/email/>
- ・ メール配信システム ASP 版：<http://www.webcas.jp/e-mail/>

■株式会社アタックスの概要

主な事業内容 1. 税理士法人 2. 経営コンサルティング
 設 立 1981 年 10 月
 本店所在地 愛知県名古屋市中村区名駅 5-27-13 名駅錦橋ビル

「WEB CAS」で地域別に最適化したセミナーメルマガ配信を実現！



東京事務所 東京都千代田区内神田 1-13-7 四国ビル
大阪事務所 大阪府大阪市北区西天満 2-6-8 堂島ビルヂング 2 階
静岡事務所 静岡県静岡市葵区御幸町 11-30 エクセルワード静岡ビル 12 階
代 表 者 代表取締役社長 西浦 道明
資 本 の 額 3 億 3,950 万円
U R L <http://www.attax.co.jp/>

■株式会社エイジアの概要

主な事業内容 CRM アプリケーションソフト「WEB CAS」シリーズの開発・販売、ウェブサイトおよび企業
業務システムの受託開発、ウェブコンテンツの企画・制作
設 立 1995 年 4 月
本店所在地 東京都品川区西五反田 7-21-1 第 5TOC ビル 9 階
代 表 者 代表取締役 美濃 和男
資 本 の 額 3 億 2,242 万円
U R L <http://www.azia.jp/>

●本リリースに関してのお問い合わせ先

株式会社エイジア
経営企画室 広報 玉田 優子
TEL : 03-6672-6788 (代表) FAX : 03-6672-6805 E-mail : azia_ir@azia.jp

以 上
