

平成 23 年 4 月 20 日

各位

株式会社エイジア

**阪急コミュニケーションズ、エイジアの「WEB CAS」導入と
キャンペーン本数増強により、メルマガ新規会員登録の伸び率およそ 40%向上
—Web アンケートの有効活用で「フィガロジャポン」新規メルマガ会員が増加—**

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、社長：美濃 和男、東証マザーズ上場：証券コード 2352、以下 当社）は、このたび、株式会社阪急コミュニケーションズ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：五百井 健至、以下 阪急コミュニケーションズ）様のメール配信システム・アンケートシステムのクラウド版（ASP）導入事例を自社サイトに公開いたしました。同社は本システム導入により、新規メルマガ会員登録数を向上させる仕組みを構築。さらにキャンペーン運営業務の効率化およびコスト削減を実現し、キャンペーン実施本数も増強しました。その結果、新規メルマガ会員登録の伸び率約 40%向上※を実現されました。

記

<阪急コミュニケーションズ様の「WEB CAS」ご活用事例について>

「フィガロ ジャポン」「ニューズウィーク日本版」等、人気雑誌や書籍を発行する阪急コミュニケーションズ様は、同社が運営する Web マガジン「madame FIGARO. jp」の広告媒体としての価値を向上させるため、メルマガ会員の拡大を課題とされていました。

そこで同社は、当社メール配信システム「WEB CAS e-mail」とアンケートシステム「WEB CAS formulator PRO」のクラウド（ASP）版を導入して、新規メルマガ会員獲得のための仕組みを構築されました。

またこれにより、これまで同社が外注されていた Web フォームを社内で構築できるようになり、キャンペーン運用にかかるコストの大幅削減と運用スピード向上に成功されました。

これらの仕組みを活用してキャンペーン実施本数を増やし、運用が続けられた結果、導入前と比較して、およそ 40%の新規会員伸び率アップ※という成果をあげられております。



**「フィガロ ジャポン」
メールマガジン**

今回は同社ご担当者様に、「WEB CAS」導入の経緯やご活用状況、導入効果などについて、詳細にお話を伺いました。ぜひご覧ください。

◆ 阪急コミュニケーションズ様 メール配信・アンケート「WEB CAS」導入事例インタビュー

⇒ <http://webcas.azia.jp/casestudy/case26.html>

※ 導入前 2010 年 1 月 20 日～2010 年 12 月 19 日までの月間平均伸び率と、導入後 2010 年 12 月 20 日～2011 年 3 月 19 日までの月間平均伸び率の比較。対象期間において、同社は当社ソリューション導入以外の Web サイト構成の大きな変更は行っておりません。

【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 One to One メール配信システムです。毎時 300 万通という業界最速レベルのメール生成性能や高度なマーケティング分析機能、他システムとの柔軟な連携機能を備え、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おります。

- ・メール配信クラウド（ASP/SaaS）版はこちら
⇒ <http://www.webcas.jp/e-mail/>
- ・メール配信システムパッケージ導入版はこちら
⇒ <http://webcas.azia.jp/email/>

【アンケートシステム「WEB CAS formulator PRO」について】

HTML やプログラムの知識が無くても、各種アンケートフォーム、資料請求フォーム、登録フォームなどを簡単に作成できる WEB アンケートシステムです。高機能版においては、回答内容に合わせて条件分岐する複雑なアンケートやマトリクスアンケート、会員限定認証ログイン機能など、多様な機能を実装。アンケート結果はクロス集計・日別集計など、多様な切り口でリアルタイムに分析できます。クラウド（SaaS/ASP）版では、応募数関係なく料金は定額制。通信暗号化（SSL）標準対応で、各種セキュリティも万全。各種受付フォームやアンケートの運用を、低コストかつ安全に実現します。

- ・アンケートシステム「WEB CAS formulator PRO」はこちら
⇒ <http://webcas.azia.jp/cloud/formulator2/>

【統合 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。複数のデータベース等との連携やカスタマイズなど、柔軟な対応を実現するクラウド版サービスをはじめ、プライベートクラウド対応可能なパッケージ導入版など、さまざまな提供形式をご用意。EC 運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など、大手企業を中心に 800 社以上の採用実績があります。ラインナップにはメール配信システム、アンケートシステム、メール共有管理システムを有し、それぞれがシームレスに連携し効率的・効果的な運用を実現します。

- ・CRM システム「WEB CAS」シリーズクラウド（SaaS/ASP）版はこちら
⇒ <http://webcas.azia.jp/cloud/>
- ・CRM システム「WEB CAS」シリーズパッケージ導入版はこちら
⇒ <http://webcas.azia.jp/>

■阪急コミュニケーションズ株式会社について

主な事業内容	雑誌、書籍、その他編集物の制作、出版、販売
所在地	東京都目黒区目黒 1-24-12
代表者	代表取締役社長 五百井 健至
株主	阪急電鉄株式会社（100%）
URL	http://www.hankyu-com.co.jp/

■株式会社エイジアについて

e-CRM マーケティングシステム「WEB CAS（ウェブキャス）」シリーズの提供をコアビジネスとして、インターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで支援する、インタ

ーネット・マーケティング・ソリューションカンパニーです。

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
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
設 立 年 月 日	1995 年 4 月
資 本 の 額	322 百万円 (2010 年 12 月 31 日現在)
上場証券取引所	東証マザーズ 証券コード : 2352
U R L	http://www.azia.jp/

■本リリースに関するお問合せ先

株式会社エイジア 経営企画室 玉田 優子
TEL: 03-6672-6788 Mail: azia_ir@azia.jp

以 上
