

報道関係者各位

2011年7月28日

株式会社ロードウェイ

プレスリリース

ロードウェイ、ドゥ・ハウスと 中国でのダイレクトマーケティング支援を目的に事業提携

株式会社ロードウェイ(港区:代表:近藤恵理子、以下「ロードウェイ」)、株式会社ドゥ・ハウス(港区:代表:稻垣佳伸、以下「ドゥ・ハウス」)は、2011年7月より中国市場でのダイレクトマーケティング支援を目的とした事業提携に関する契約を締結し、本格的なサービス展開を開始いたします。

■ 事業提携の背景

2010年7月より中国人の個人観光ビザが緩和され、日本へ観光に来る中国人が増加傾向にありました。しかし、震災後、中国人の日本や日本企業、日本製品に対する価値観が大きく変わり、中国での事業展開を検討しているクライアント企業からも、刻々と変化する中国人の実態を把握したいというニーズが高まっています。

中国市場の現況として、メディアの多様化や都市の経済規模および人口の多様化に加え、日本と同様に、商品が店頭に並ぶだけでは売れない、もしくは棚を確保することが困難になっているとの指摘があり、今後は、中国の消費者とのきめ細やかなコミュニケーションがより重要になってくると予想されています。そのようなクライアントニーズに応えるため、中国最大規模である1.1億人の富裕層のデータベースを保有し、ダイレクトマーケティング事業を展開するロードウェイと、32年間、メーカーの商品開発のためのリサーチや、商品育成のためのクチコミを基点としたプロモーションを得意とし、マーケティング全般の支援を行ってきたドゥ・ハウスが事業提携を行うことで、中国におけるマーケティング支援サービスを推進していくことになりました。本提携により、クライアント企業が求めるマーケティングニーズにより一層迅速、かつ大規模に応えてまいります。

■ 業務提携の内容

1. 1億人の中国人富裕層データベースを活用し、まずはエリア別、出身省別、年収別、学歴別などのターゲティングを行います。中国での事業展開を検討しているクライアント企業の課題と目的に合わせた最適なターゲット層に対して、リサーチやプロモーションを実施いたします。

本サービスは、ドゥ・ハウスが各種マーケティングシステム及び、プロジェクトの運営を担当し、ロードウェイは、保有するパネルの提供及びダイレクトメール(DM)、テレマーケティング(TM)等のダイレクトマーケティングサービスを担当します。営業活動については、両社にて推進いたします。

▼サービス例

	サービス	手法
リサーチ	会場調査	指定の会場に対象者を集め、製品評価等を行います。
	グループインタビュー	1グループ6名前後のターゲットに対して、モニターがインタビューを進めて調査を行います。
	電話調査	対象者に対して電話で調査を行います。
	郵送調査	対象者に郵送で調査票を送り、電話で調査内容をフォローメンテナンスします。
	ホームユーステスト	自宅に試作品を送付し、普段と同じ状況で商品を試用していただきながら調査を行います。
プロモーション	集客支援	店舗や期間限定キャンペーンなど、会場への集客告知を行い、集客を促進します。その後のトラッキングも可能です。
	トライアル促進	WEBでの応募、または店舗でのサンプル引き換えなど、トライアル獲得のため施策の告知を行います。その後のトラッキングも可能です。
	認知拡大	1. 1億人の中からクライアント企業へ合致する方を抽出し、ターゲット層に対して、商品告知を行います。
	WEB誘客	リンク入りの告知を行い、サイトへのアクセス促進を図ります。

※DM:ダイレクトメール、EDM:E-ダイレクトメール、SMS:ショートメールサービス、TM:テレマーケティング、TR:トラッキングサービス

■ データベースの信頼性

ロードウェイの保有する1.1億人の中国人富裕層データベースは、信用調査において最大手のグローバル企業 D&B 社が出資し、D&B 社同様の基準で審査、メンテナンスされている大変信頼性の高いデータベースです。

そのデータベースを活用することで、きめ細かいターゲティングや高い反応率を維持することが可能になります。

■今後の展開について

今後は、中国進出を検討中の企業や既に中国へ進出されている企業に対して、中国人の実態を把握するためのリサーチ支援や、認知拡大および集客のためのプロモーションサービスの提供に加え、より上流工程でのコンサルティング活動も、両社にて行ってまいります。

以上

□ 株式会社ロードウェイ

株式会社ロードウェイは、*中国ロードウェイ社のサービスの日本における独占営業権を持つ日本総代理店です。

ロードウェイは、日本企業の中国における新製品開発から導入、販売、ブランド強化、顧客満足度の向上に至るまでの重要なフェーズにおいて、自社製品のライフサイクルに合わせ、統合的かつ多面的なダイレクトマーケティング手法によって中国でのお客様のビジネスを支援します

設立:2010年12月8日

資本金:30百万円

*中国ロードウェイ社

中国ロードウェイ社は、世界最大の企業情報サービス会社である米国Dun & Bradstreet Corporation(D&B)の子会社であり、2001年より中国全土でダイレクトマーケティングサービスを展開し、中国最大で高品質なデータベースを有する業界トップの企業です。

設立:2001年

従業員数:900名(コールセンタ含む)

本社:上海

支店:8都市(北京、広州、杭州、西安、深セン、南京、天津、成都)

□ 株式会社ドウ・ハウス

株式会社ドウ・ハウスは、「Human Networking Industry の創造に貢献する」という事業理念のもと、アナログ、デジタル合わせて「人のネットワーク」を介して、クチコミ・プロモーションと定性リサーチサービスを展開しています。

設立:1980年7月7日

資本金:676百万円(資本準備金含む)

従業員数:140名(2011年4月)

お取引企業数:約500社/年間プロジェクト数 約2,500件

年間売上:1,738百万円(2010年9月期)

以上

本プレスリリースに関するお問合せ先

株式会社ロードウェイ

担当窓口: 笹生(サソウ)

TEL:03-4360-9271

mail:press@roadwayjp.com

株式会社ドウ・ハウス

担当窓口: クライアントサービス第2部 橋本 広報 宮崎、阿部

TEL:03-5472-7904 Fax:03-5472-7917

mail:dohouse-press@dohouse.co.jp