

平成 25 年 11 月 19 日

株式会社エイジア

各 位

## エイジアのメール配信システム「WEBCAS e-mail」、ALBERT の「smarticA!DMP」との連係を開始 —ベイクルーズの導入決定！ビッグデータ分析に基づく One to One メール制作まで柔軟に対応—

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、東証マザーズ上場：証券コード 2352、以下 当社）は、自社開発のメール配信システム「WEBCAS e-mail」と、株式会社 ALBERT（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：上村 崇、以下 ALBERT）が独自開発したプライベート・データマネジメントプラットフォーム「smarticA!DMP」が本日より連係したことをお知らせいたします。今般の連係では、システム間の連係に留まらず、ビッグデータ分析からメールコミュニケーションシナリオの設計、メールコンテンツ制作、高速 One to One メール配信までをトータルで支援する、総合的なメールマーケティングサービスの提供を可能としています。

### 記

#### 1. エイジアと ALBERT の「ビッグデータを活用した総合メールマーケティングサービス」について

当社は、毎時 300 万通の高速配信を実現する高性能メール配信システム「WEBCAS e-mail」の提供に加え、メールコンテンツ企画・制作、配信代行サービスの提供まで、企業のメールマーケティングをトータルで支援しております。

近年では、企業が保有する顧客情報、購買情報、Web アクセス履歴等のビッグデータ分析に基づいた高精度な One to One メールマーケティングへの要望が高まっていることから、当社メール配信システムの柔軟なデータアクセス機能を活かして、各種ビッグデータソリューションとの連係を推進しております。

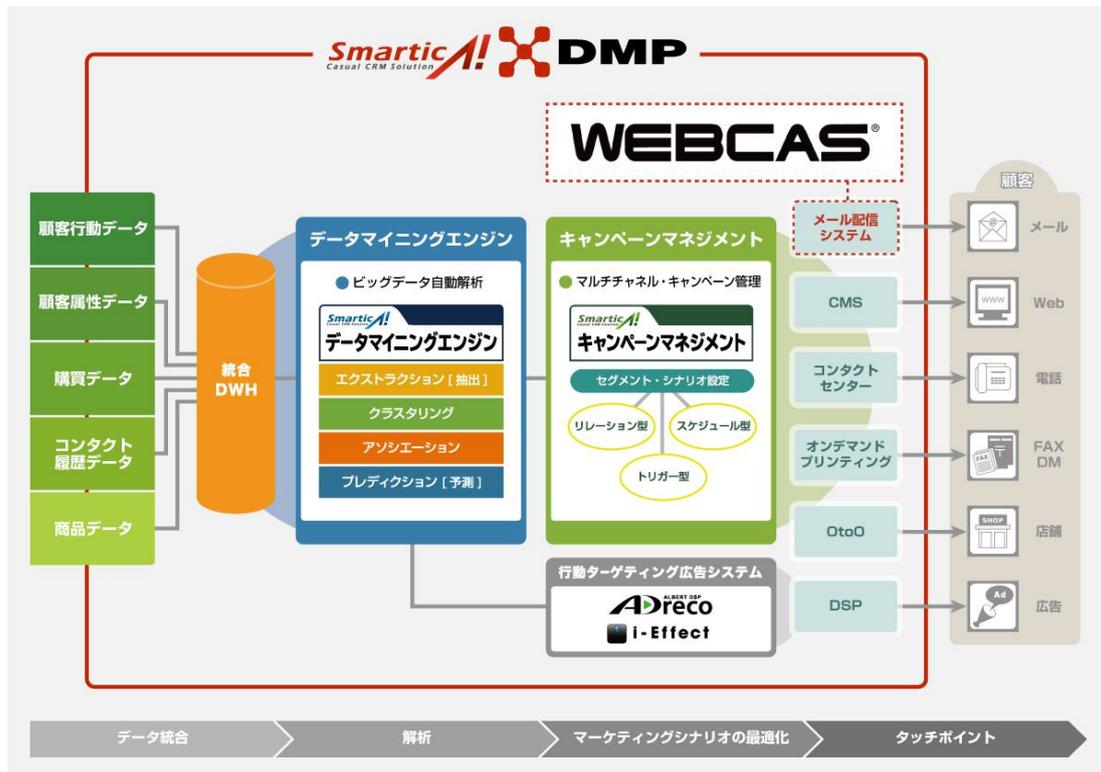
ALBERT は、ビッグデータ分析に強みを持つマーケティングソリューションカンパニーです。ALBERT が開発したプライベート・データマネジメントプラットフォーム（以下 プライベート DMP<sup>※1</sup>）「smarticA!DMP」は、企業が DWH<sup>※2</sup>に蓄積している大量のデータを統合管理して自動解析し、分析・抽出されたユーザセグメントに対し、メール、Web、コンタクトセンター、DM 等のマルチチャネルのマーケティング施策を、一つのストーリー性をもって自動実行することができます。

企業の既存システムや業務プロセスと密接に関わるプライベート DMP を効果的に運用するには、各企業のビジネスにマッチしたマーケティングシナリオを実現するためのプロフェッショナルサポートが欠かせません。ALBERT は、自社でプライベート DMP を独自開発していることから、カスタマイズやチューニングに柔軟に対応できる「システム対応力」を有するだけでなく、顧客企業の課題抽出、ビッグデータ分析の結果をチャネル毎に施策に落とし込み、PDCA サイクルを実現していく「CRM コンサルティング力」を強みとしています。

当社および ALBERT は両社の強みを生かすため、プライベート DMP 「smarticA!DMP」と当社の高速メ

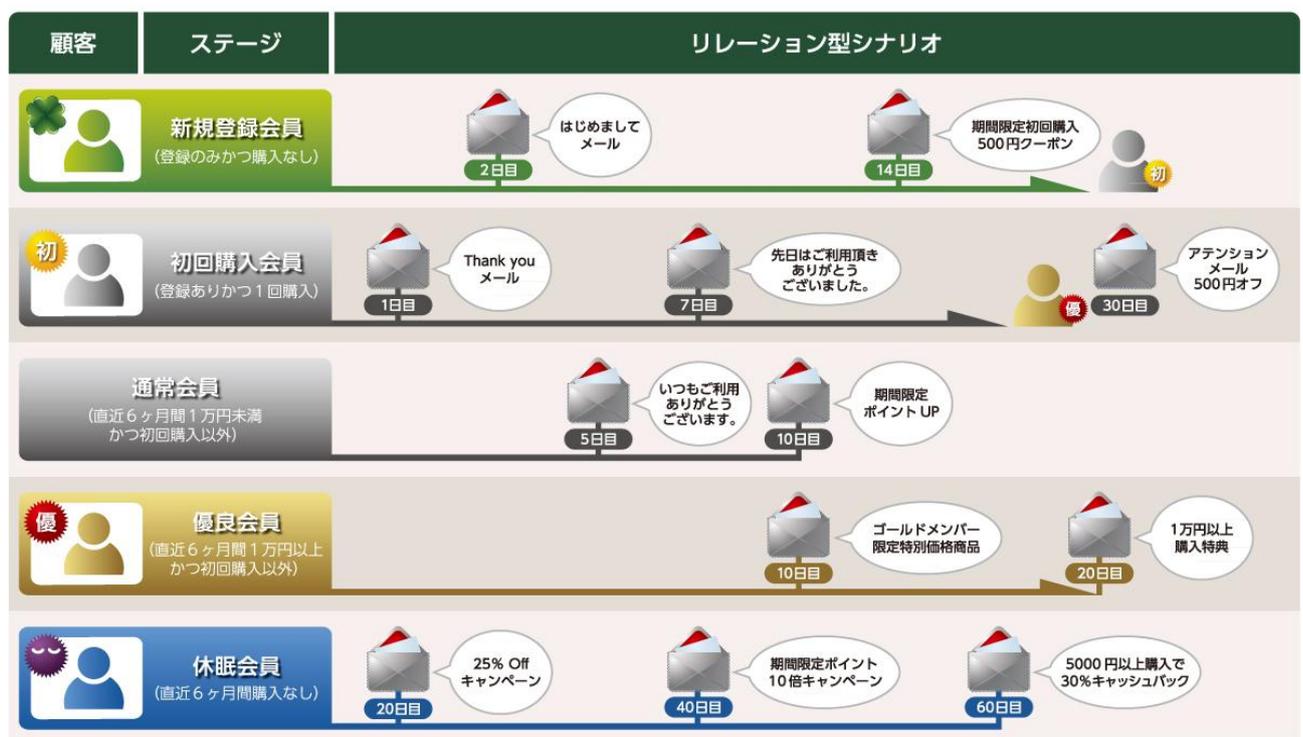
メール配信システム「WEBCAS e-mail」を連携し、ユーザー一人ひとりに最適化したメールを最適なタイミングで自動配信する仕組みを提供するのみならず、ALBERTのCRMコンサルティング力と、当社のメールコンテンツ企画力・制作力を組み合わせた、「ビッグデータを活用した総合メールマーケティングサービス」として提供することにいたしました。

プライベートDMP「smarticA! DMP」およびメール配信システム「WEBCAS e-mail」の連携イメージ



具体的には、「smarticA! DMP」の解析データをもとにALBERTが構築したメールコミュニケーションシナリオに基づいて、当社がメールコンテンツの制作を担当します。当社は、自社メール配信システムの機能を最大限に活かした高品質なOne to Oneメールコンテンツを制作し、適切なタイミングでのメール配信を支援することで、クライアント企業のROI向上に貢献いたします。

分析結果をもとに構築したメールコミュニケーションシナリオのイメージ



なお、当社のメール配信システム「WEBCAS e-mail」とALBERTのプライベートDMP「smarticA!DMP」の連携ソリューションは、リアル店舗およびオンライン上でアパレル事業を展開する株式会社ベイクルズ様への導入が決定しております。同社は本連携ソリューションを、既存顧客のニーズを的確にとらえ、LTV（ライフタイムバリュー）<sup>※3</sup>の最大化を実現する仕組みとして、大きな期待を寄せていただいております。

当社は今後も、先進的なデジタルマーケティングを実現する各種ソリューションとの連携と、ユーザーニーズを的確にとらえたメール制作サービスを推進し、クライアント企業のマーケティングコミュニケーションの成功を支援してまいります。

### 【メールマーケティングシステム「WEBCAS」シリーズについて】

当社自社開発製品である「WEBCAS」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。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ており、EC運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁などの大手企業を中心に1,600社以上の採用実績があります。特にメール配信システム「WEBCAS e-mail」は大手企業を中心に導入が進み、国内メール配信パッケージシェア1位を獲得<sup>※4</sup>しています。

・メールマーケティングシステム「WEBCAS」シリーズ Web サイト：<http://webcas.azia.jp/>

#### 【注釈】

※1 プライベートDMP（Private Data Management Platform、プライベート ディーエムピー）

企業が自社で保有するデータを効果的に分析することで、自社にとってのユーザーデータの意味付けや価値付けを行い、精度の高いマーケティング活動を行うためのデータマネジメント・プラットフォーム。

※2 DWH（Data Warehouse、データウェアハウス）

複数の基幹系業務システムのデータやトランザクション（取引）データ等を抽出して再構成・再蓄積した大規模データベースのこと。情報分析と意思決定を行うためのシステムとして利用される。

※3 LTV（Life Time Value、ライフタイムバリュー）

一人の顧客が企業・ブランドと接し、取引をしている間に、企業にもたらされる顧客一人当たりの利益（価値）を測定する指標。企業が顧客と良好な関係を維持し、利益を最大化するCRM活動を推進する中で、重要なマーケティング指標とされている。顧客生涯価値ともいう。

※4 国内メール配信パッケージ市場シェア No.1

株式会社ソースポッド発行「国内メール配信市場分析レポート2012」による

## 2. 日程

2013年11月19日よりシステム・サービス連携を開始

## 3. 当事会社の概要

### ■株式会社エイジアについて

メールを中心としたマーケティングコミュニケーションを実現するシステム「WEBCAS」シリーズの提供をコアビジネスとして、メールマーケティング・Webサイトのコンサルティング、企画・制作・運用代行・改善提案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「WEBCAS」シリーズ（メール配信システム、Webアンケートシステム、メール共有管理システム）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  
上場証券取引所 東証マザーズ(証券コード:2352)  
代 表 者 代表取締役 美濃 和男  
U R L <http://www.azia.jp/>

### ■株式会社ALBERTについて

2005年7月設立。事業コンセプトは『分析力をコアとするマーケティングソリューションカンパニー』。高度なCRMソリューションをカジュアルに提供するテクノロジーとして、統計解析、データマイニング、テキスト解析、マーケティングリサーチに加え、画像解析、豊富な導入実績に裏付けられた信頼のWeb、モバイル、ITインフラ技術を保有。

これらのキーテクノロジーをベースに独自開発のビッグデータ対応データマイニング・ソフトウェア『smarticA!データマイニングエンジン』や、クラウド型キャンペーンマネジメントシステム『smarticA!キャンペーンマネジメント』、行動履歴を使ったレコメンドエンジン『おまかせ!ログレコメンダー』、対話型意思決定システム『Bull's eye』、さらに、レコメンド特化型DSP『ADreco』、広告配信の最適化を実現する『i-Effect』など、分析力を強みとしたマーケティングソリューションを提供しています。

主な事業内容 CRMソリューション(Web最適化システム、データマイニング・ソフトウェアマルチチャネル One to one マーケティングソリューション)の開発・提供、行動ターゲティング広告システム(広告配信の最適化、広告クリエイティブの最適化)の開発・提供、レコメンドエンジン(Webレコメンドエンジン、モバイルレコメンドエンジン、感性検索システム)の開発・提供

設 立 2005年7月  
本店所在地 東京都渋谷区代々木2-22-17  
代 表 者 代表取締役社長 上村崇  
U R L <http://www.albert2005.co.jp/>

### ●本リリースに関するお問い合わせ先

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](mailto:azia_ir@azia.jp)

以 上