

2014年1月28日
株式会社エイジア

各 位

**メール配信のエイジア、サイトソーシャル化支援のフィードフォース社と業務提携
ーソーシャルデータや楽天 ID と連携したメールマーケティングを共同で提供。
新規会員獲得から既存客の深耕まで支援ー**

メール配信システムを提供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、Web サイトソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」を提供する株式会社フィードフォース（本社：東京都文京区、代表取締役：塚田 耕司、以下 フィードフォース）と業務提携を行い、ソーシャルデータ^{*1}や楽天 ID を活用したメールマーケティングサービスの提供を双方協力して行うことを本日決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. フィードフォース社との業務提携の背景

当社はお客様一人ひとりのニーズに合わせたメールを高速配信できる、メール配信システム「WEBCAS e-mail」を主力製品として事業を展開しております。近年は、顧客ニーズの多様化やデジタルマーケティング技術の高まりを背景に、顧客をより詳細に理解した上で精度の高いメールマーケティングを実現したいという要望を数多くいただいております。なかでも Facebook などのソーシャルデータをメールマーケティングに活用したいという機運が高まっております。

当社はこれを受け、2013年11月27日に、フィードフォースが提供する Web サイトのソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」とメール配信システム「WEBCAS e-mail」の連携を開始いたしました。

今般当社およびフィードフォースは、双方のサービスを連携させた「ソーシャルデータを活用したメールマーケティングソリューション」のメリットをさらに強化するとともに、双方の顧客基盤を活かし、さらなる拡販を行っていくことを目的に、2014年1月28日に業務提携を行うことで合意いたしました。

2. 業務提携の内容

本業務提携により、当社およびフィードフォースは、メール配信システム「WEBCAS e-mail」と Web サイトソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」の拡販を両社協力して行います。双方のシステムを連携して利用する場合、新規導入するシステム利用料は特別価格でご提供いたします。

また当社およびフィードフォースは、2013年12月19日、楽天株式会社（以下 楽天）より「楽天あんしん支払サービス^{*2} かんたん登録オプション^{*3}」導入サポートを行う公式パートナーとして認定を受けており、8,740万人（2013年9月末時点、楽天発表）という国内最大級の会員数を誇る楽天会員をターゲットにしたソリューション導入支援が可能となりました。これにより、ソーシャルユーザーに限らず、「楽天会員およびソーシャルユーザーへの精度の高いメールマーケティング」を両社協力のもと提供いたします。

3. メール配信システム「WEBCAS e-mail」・ソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」を活用して

提供できるメリット

フィードフォースが提供する「ソーシャル PLUS」は、Web サイトにソーシャルメディア連携機能を付与できるサービスで、大手 EC サイトや就職情報サイト、不動産情報サイトなどに多数導入されています。メール配信システム「WEBCAS e-mail」と「ソーシャル PLUS」の連携により、クライアント企業様には以下のメリットが提供できます。

●メール会員数（メールマーケティング対象者）の拡大効果

「ソーシャル PLUS」および「楽天あんしん支払サービス かんたん登録オプション」の導入で、ユーザーは日頃使いなれた SNS や楽天の ID/パスワードを用いて簡単に新規会員登録が行えるようになります。また「ソーシャル PLUS」の Web コンテンツをソーシャルメディア上で拡散できる「ソーシャルシェア」機能や、ソーシャル連動キャンペーン機能も、メールマーケティング対象となる会員数拡大に寄与します。

●会員データベースとソーシャルデータが連携し、充実した情報取得が可能に

「ソーシャル PLUS」では、ユーザーから情報取得の許可を得たソーシャルデータ（SNS 上の活動履歴や興味関心情報、友達の数、フォロワー数など）を収集できる上、通常の会員データとソーシャルデータを連携させることが可能です。一般的に、メルマガ会員を多く獲得するには、登録情報は少なくする方がユーザーの利便性が高く効果的とされていますが、「ソーシャル PLUS」を活用すれば、ユーザー登録からの離脱を抑制しながら、充実した属性情報・興味関心情報を取得することができます。なおソーシャルデータは、ユーザーが導入企業 Web サイトにログインするたびリアルタイムに更新されるため、アクティブな情報を把握しやすいというメリットがあります。

●ソーシャルデータや楽天会員データを利用したきめ細かいメールマーケティングの実現

メール配信システム「WEBCAS e-mail」が「ソーシャル PLUS」が獲得したソーシャルデータと連携することで、多様なメールマーケティングを実現します。

<ソーシャルメディア上で影響力のあるユーザー向けメール配信>

ソーシャルメディア上で、友達の数やフォロワー数が多く、影響力のあるユーザー（インフルエンサー）に対して、プレミアム感のあるコンテンツを配信し、コンテンツのシェアを促す。

<Facebook ページ上の行動履歴に応じたメール配信>

特定の Facebook ページに「いいね！」またはコメントした方に、プレミアムメールを配信する。

特定のキーワード（言葉）を含む記事に「いいね！」またはコメントした方に、特定の商品の PR メールを配信する。

特定回数「いいね！」をしてくれたユーザーに対して、プレミアムメールを配信する。

<自社 Web 会員・楽天会員へのメール配信>

「楽天あんしん支払サービス かんたん登録オプション」利用時、一般会員に加え、楽天会員（楽天 ID を利用して自社サイトに登録したユーザー）へのメールの同時配信が可能に。メルマガの一斉配信はもちろん、性別・地域別メールや、誕生日メールなど、属性情報に応じた配信を実現。

（注：楽天が安全な配信環境を維持するため、楽天会員にメールを届けるには、楽天から公式パートナーとして認定を受けた企業のメール配信システムを利用するか、楽天が提供する配信機能を利用する必要があります）

4. 両社サービス利用企業へのコストメリットを提供

メール配信システム「WEBCAS e-mail」のクラウド（SaaS）版と、ソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」を双方利用する場合に限り、新たに導入するシステムの月額利用料を 2 割引でご提供いた

します。

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を進め、ユーザーニーズを的確にとらえたメールマーケティングソリューションを提供することで、クライアント企業のマーケティング活動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^{*4}しています。

- ・CRMシステム「WEBCAS」シリーズ Web サイト <http://webcas.azia.jp/>
- ・メール配信 ASP 版 Web サイト <http://www.webcas.jp/e-mail/>

【「ソーシャル PLUS」について】

株式会社フィードフォースが提供する「ソーシャル PLUS」は、ソーシャルログイン機能をはじめとする、オウンドメディアのソーシャル化に必要な各種機能を既存のサイトに簡単かつ安価に導入できるサービスです。ソーシャル ID と顧客データの連携、ソーシャルプロフィールからの顧客インサイト分析、ソーシャル広告との連動など、様々なニーズを叶えるソーシャルメディアマーケティング基盤を提供します。

- ・オウンドメディアのソーシャル化支援サービス「ソーシャル PLUS」 <http://socialplus.jp/>

【注釈】

※1 ソーシャルデータ

ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）のユーザーが、ソーシャルメディアに登録しているプロフィール情報や、フォロワー数、フォロー数など、ソーシャルメディア上の人間関係情報（ソーシャルグラフ）と、ソーシャルメディア上の行動から割り出される、個人の興味関心のある物事や趣味・嗜好などの情報（インタレストグラフ）の総称。

※2 楽天あんしん支払サービス

楽天が2008年10月から提供している「あんしん」「簡単」「お得」なID型決済サービス。楽天グループ以外のウェブサイトでも楽天会員IDとパスワードを用いることで、クレジットカード情報などの決済情報を登録することなく支払いができ、楽天スーパーポイントを貯めたり利用したりできる。ECサイトから映画チケット予約サイト、宅配注文サイト、動画ストリーミングサイトなど、1,100サイトを超える（2013年12月現在）さまざまなウェブサービスが導入。

※3 楽天あんしん支払サービス かんたん登録オプション

楽天が2013年10月から提供を開始した「楽天あんしん支払いサービス」のオプションサービス。楽天グループ以外のウェブサイトで会員登録する際、楽天会員IDとパスワードを用いることで、名前や住所などの会員情報が自動入力される。本オプションを加えることで、ユーザーは会員登録からログイン、決済までを一気通貫して「かんたん」に行うことが可能。

※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

5. 日程

2014年1月28日 当社取締役会、業務提携基本契約書締結

6. 当事会社の概要

■株式会社エイジアについて

CRM マーケティングシステム「WEBCAS (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「WEBCAS」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

資本金 322百万円

本店所在地 東京都品川区西五反田 7-21-1

代表者 代表取締役 美濃 和男

URL <http://www.azia.jp/>

■株式会社フィードフォースについて

フィードフォースは、「企業の持つ情報を適切な場所と形でユーザーに届ける」ことを事業ドメインに、複数のマーケティングサービスを開発・提供し、多くの企業様のネットマーケティングを支援しています。

主な事業内容 ネットマーケティングサービスの提供 / 自社メディアの企画・運営

資本金 33百万円

本店所在地 東京都文京区小石川 1-2-1 出光後楽園ビル 5F

代表者 代表取締役 塚田 耕司

URL <http://www.feedforce.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

以上