

2015年7月21日

各 位

株式会社エイジア

## エイジア、新製品「WEBCAS マーケティングオートメーション（仮称）」 を2016年3月に発売

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、新製品「WEBCAS マーケティングオートメーション※（仮称）」を平成28年3月に発売することを本日開催の取締役会で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. 「WEBCAS マーケティングオートメーション（仮称）」発売の背景

当社は、「“メールアプリケーションソフトのエイジア” から “e コマース売上UP ソリューションを世界に提供するエイジア” へ」をスローガンに掲げ事業領域の拡大を進めております。

近年のe コマース事業者は、多様化する顧客のニーズや複雑化するチャネル事情に柔軟に対応しながら、複数のマーケティング施策を最適化して成果をあげていく必要があります。これを実行するツールとして、米国を中心にマーケティング活動を自動化するマーケティングオートメーションが急速に拡大しています。米国 Raab Associates が2014年2月に発表した「Raab Associates 2014 VEST」によれば、その市場規模は2009年の100百万ドル（約119億円（1ドル=119円））から2014年に1,200百万ドル（約1,428億円（1ドル=119円））へ12倍に拡大すると言われており、今後もその傾向は続くものと予想されます。

日本国内にもおいてもマーケティングオートメーションの導入を検討する企業が増えてきましたが、ユーザ企業に高度なスキルを求めるシステムであることが導入の阻害要因になっています。

マーケティングオートメーションを導入するには、事前に自社で詳細な顧客分析を行って、顧客のステータス毎にコミュニケーションシナリオを構築しておく必要があります。そのため「導入メリットは大きそうだが、準備や実行に手間がかかりすぎる」「コミュニケーションシナリオを設定するのが難しい」と導入に二の足を踏んでしまう企業が多いという現状があります。

また同様に、継続的に効果を上げるには、膨大なコミュニケーションシナリオの設定条件等のチューニングを行いながら、PDCA サイクルを回せる運用体制を構築しておく必要があります。

当社はこの「導入ハードルと運用ハードルの高さ」の問題を解決するため、“すぐスタートできて継続的に成果を上げやすい” マーケティングオートメーションツール「WEBCAS マーケティングオートメーション（仮称）」を開発・提供することといたしました。

#### 2. 「WEBCAS マーケティングオートメーション（仮称）」の概要

「WEBCAS マーケティングオートメーション（仮称）」は、「複雑化したデジタルマーケティングを世界一カンタンに、確実に！」というコンセプトの実現を目指した、B to C 企業向けマーケティング・プラットフォームです。顧客の属性情報や行動履歴、購買履歴などのデジタルデータを統合・管理し、メールをはじめ様々なチャネルの中から最適なチャネルを選択して、顧客一人ひとりに最適なコミュニケーションを自動で実行します。

同製品には、当社が約 15 年間メールマーケティングシステム「WEBCAS e-mail」を提供するなかで蓄積したノウハウや経験をもとに、成果を得やすいコミュニケーションシナリオをテンプレート化して搭載いたします。これにより、システム導入時に詳細かつ複雑な顧客分析をしなくても、すぐに効果が見込める施策に着手できます。この施策は、効果を見ながらシナリオや条件設定を自由に変更できるほか、自社でシナリオをゼロから作成することも可能です。

2016 年 3 月発売予定の初期バージョンでは、「効果が見込めるメールマーケティング施策を簡単に実施できる」機能を提供し、それ以降、順次「O2O やマルチチャネルのマーケティング施策を簡単に実施できる」機能や、「人工知能エンジンによる設定条件のチューニング半自動化」機能、「将来予測エンジンによる各種マーケティング施策の自動化」機能を搭載していく計画です。

当社は本製品の提供により、EC 事業者のビッグデータ活用およびクロスチャネル対応を強力にサポートし、「EC の売上 UP ソリューションを世界に提供するエイジア」を目指します。

#### 【注釈】

##### ※マーケティングオートメーション

一人ひとり異なるユーザの趣味嗜好に合わせた One to One のコミュニケーション施策を自動で行うためのマーケティングツール。ユーザの属性データや行動データなどを統合して分析し、ユーザのステータス毎にコミュニケーションシナリオを設定・実行することで、従来は煩雑だった One to One コミュニケーションを自動化できる。

### 3. 日程

決 定 日 平成 27 年 7 月 21 日

販売開始日 平成 28 年 3 月

### 4. 株式会社エイジアについて

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

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/>

#### ●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 藤田 雅志

TEL：03-6672-6788（代表） FAX：03-6672-6805 E-mail：[azia\\_ir@azia.jp](mailto:azia_ir@azia.jp)

以 上

---