

## NEWS RELEASE

報道関係各位

2015年9月11日

株式会社システムインテグレータ

株式会社エイジア

システムインテグレータのオムニチャネルサービス「SI Omni Channel Services(SOCS)」と  
エイジアのメール配信システム「WEBCAS e-mail」が連携  
～メールを活用したオムニチャネルマーケティングを実現～

株式会社システムインテグレータ（本社：さいたま市中央区 代表取締役社長：梅田弘之 東証一部：証券コード3826 以下、SI）と株式会社エイジア（本社：東京都品川区 代表取締役社長：美濃和男 東証マザーズ：証券コード2352 以下、エイジア）は、SIのオムニチャネルサービス「SOCS」とエイジアのメール配信システム「WEBCAS e-mail」を連携させ、小売業の売上拡大のためのプッシュ型メールソリューションを展開します。

### ■「SOCS」とは

「SOCS」は、図1のようにECサイトと店舗の情報を統合し、売上UPのための分析、マーケティングや顧客の一元管理を行う仕組みを提供する、SIが開発したクラウドサービスです。ECサイトやモールおよび各店舗からデータを集めるために、株式会社アプレッソのEAIソフトウェア

「DataSpider」と連携、さらに集めたデータを柔軟に分析するために、ウイングアーク1st株式会社の「Dr.Sum EA」と「Motion Board」を搭載し、小売業におけるECと店舗のデータ統合を支援しています。

### ■「WEBCAS e-mail」とは

様々なデータベースと連携し、顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいたメールが、PCおよびモバイルに高速に配信できる、エイジアが開発した One to Oneメール配信システムです（配信速度最高300万通/時）。高度なマーケティング分析機能を備え、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います。

このたび、SIの「SOCS」新バージョンV1.2 が、エイジアのメールマーケティングサービス「WEBCAS e-mail」との連携を行いました。これにより「DataSpider」で集めたデータを「Dr.Sum EA」と「MotionBoard」で分析し、その結果をもとに「WEBCAS e-mail」でメール配信するという一貫したマーケティングサイクルが実現します。

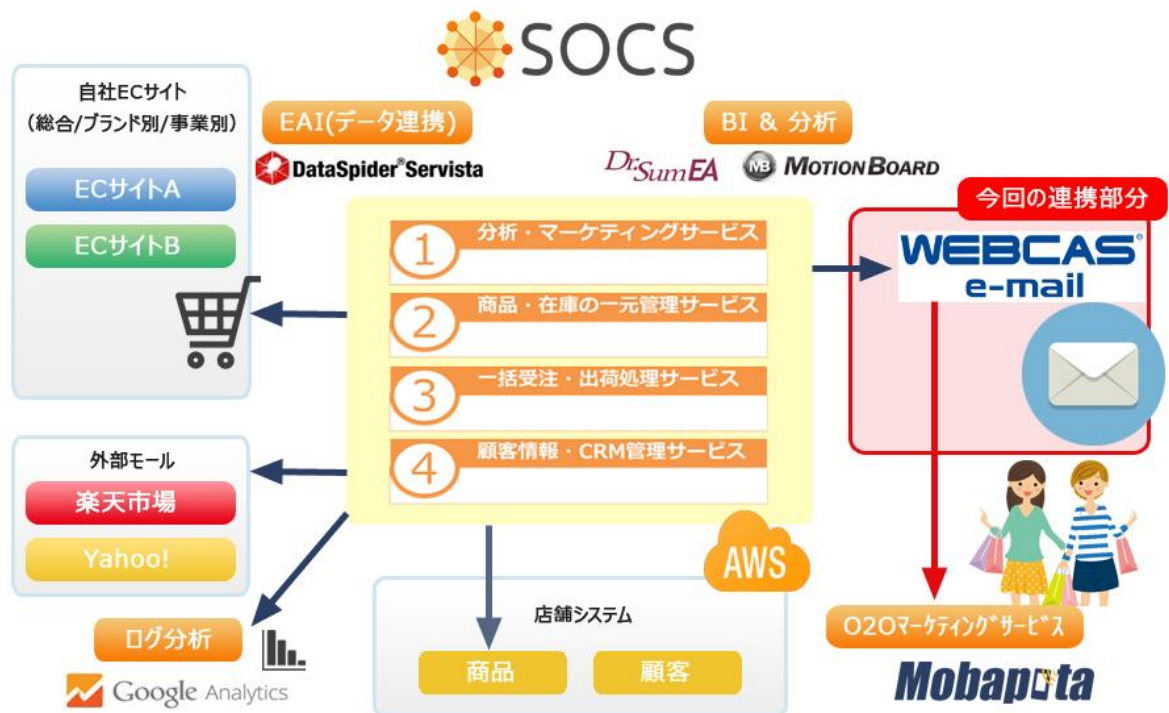


図1：「SOCS」の全体概要

### ■「SOCS」と「WEBCAS e-mail」の連携ソリューションの例

たとえば小売業ではRFM分析がよく用いられます。これは、顧客の購買行動を「最終購買日 (Recency)」 「購買頻度 (Frequency)」 「累計購買金額 (Monetary)」 の3つの指標から分類し、顧客のカテゴリ化を行う顧客分析手法です。

図2は、このうちRF分析により顧客を分類したものです。最近来店して購入頻度も高い顧客がロイヤル顧客 (優良顧客)、優良顧客だったのにしばらく来ていない顧客をカムバック顧客 (離反予備軍) などとカテゴリ化し、企業は優良顧客を増やすためのプロモーションを考えて実施します。



図2：RF分析により顧客をカテゴリ化

ロイヤル顧客をキープしたい場合、ロイヤル限定セールや早期購入特典、優先予約などロイヤル顧客を特別扱いするプロモーションを行い顧客満足度を高めます。離反予備軍を引き留めたい場合は、限定クーポンや過去の購買履歴を使ったりコメンドなどにより、再来店してもらうためのプロモーションを行います。

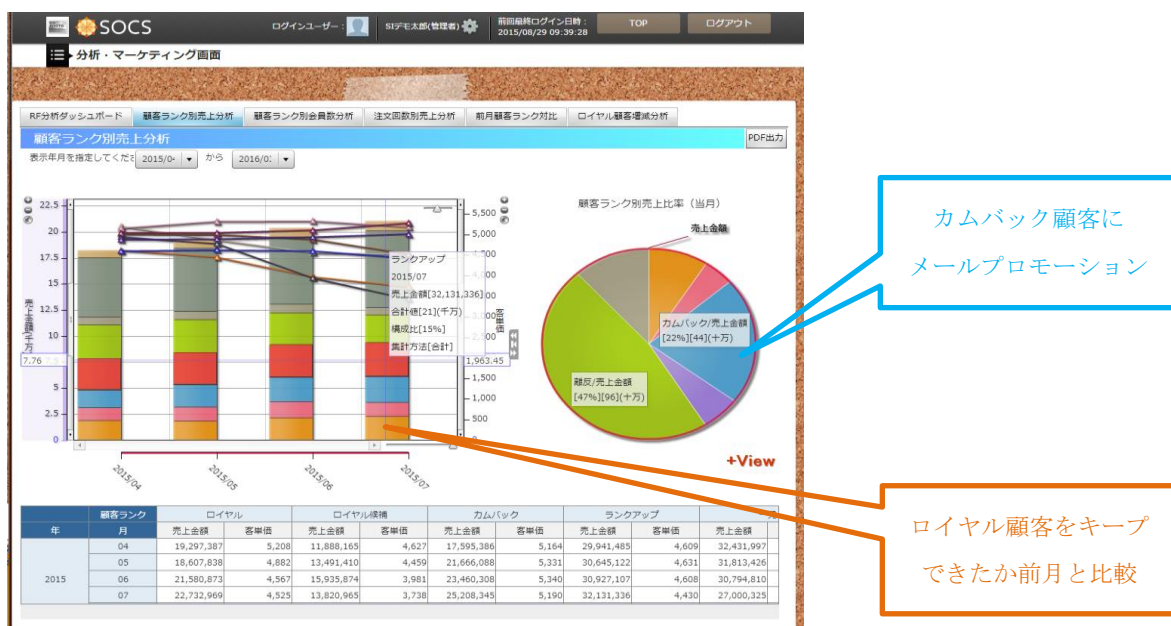
全ての顧客に対して同一内容のメルマガを配信するのではなく、図3のようにカテゴライズした顧客に合わせ、異なる内容のメールプロモーションを行う。「WEBCAS e-mail」との連携により、このようなプロモーションが簡単に実現できるようになりました。



図3：カテゴライズした顧客に合わせたメールを配信

プロモーションを行った場合には、その効果も測定・分析していかなければなりません。「SOCS」はこのような分析サービスも数多く提供しています。たとえば画面1はRF分析でカテゴライズした顧客数の推移グラフです。ロイヤル顧客をキープできたか、カムバック顧客を呼び戻すことができたか、という効果を数値で確認し、次のプロモーションに活かします。

画面1：RF分析の顧客分類別顧客数の推移グラフ



## ■NO.1 ツール構想

今回の「WEBCAS」連携により、SIの「SOCS」は国産NO.1のツール群を取りそろえたクラウドサービスという特徴をよりいっそう明確にしています。両社は、今後もトップクラスのツールの機能を組み合わせ、小売業の売上向上を実現するソリューションを幅広く提供していきます。

- データ連携：「DataSpider」・・・顧客満足度No.1（2014年3月 日経BPコンサルティング調べ）
- データ分析：「Dr.Sum」と「MotionBoard」・・・顧客満足度No.1（日経コンピュータ調べ）
- メールマーケティング：「WEBCAS e-mail」・・・シェアNo.1（ソースポッド発行市場分析レポート）

## ■SIとエイジア

SIとエイジアは2012年4月9日に資本・業務提携を行っており、以来、SIのECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」とエイジアのメールマーケティングシステム「WEBCAS e-mail」の連携ソリューションを多くの企業に提供しています。

今回は領域をさらに広めて、SIの新しいクラウドサービス「SOCS」とエイジアの「WEBCAS e-mail」の連携を行い、オムニチャネルの観点においても小売業全体に幅広くサービス提供するものです。

## ■販売計画

「SOCS」のサービス価格は月額2万～、「WEBCASメールマーケティングオプション」は月額1万からの低コストで、手間なくスピーディにご利用いただけます。

SIは、2015年1月に「SOCS」のサービスを開始。最初の1年で30社2,000万円、3年間で200社2.5億円の販売を見込んでいます。

両社は、今回の連携によりこの計画の実現に向けて着実に顧客開拓できるものと考えています。

### 【システムインテグレータについて】

会社名	株式会社システムインテグレータ
証券コード	3826（東証第一部）
所在地	埼玉県さいたま市中央区新都心11-2 ランドアクシスタワー32階
設立	1995年3月
代表者	代表取締役社長 梅田 弘之
資本金	3億6,771万円
URL	<a href="http://www.sint.co.jp/">http://www.sint.co.jp/</a>
事業内容	パッケージソフトウェアの開発・販売、コンサルティング (EC、ERP、プロジェクト管理、データベース開発支援ツール、e-learning、O2Oマーケティング等)

### 【エイジアについて】

会社名	株式会社エイジア
証券コード	2352 （東証マザーズ）
所在地	東京都品川区西五反田七丁目21番1号
設立	1995年4月
代表者	代表取締役社長 美濃 和男
資本金	3億2,242万円
URL	<a href="http://www.azia.jp/">http://www.azia.jp/</a>
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、アプリケーションソフトウェアの設計・開発・販売、メール・ウェブコンテンツの企画・制作・コンサルティング

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社システムインテグレータ

EC オムニチャネル事業部 営業部：羽田（はた）、佐藤

TEL：03-5768-7695

E-mail：[socs\\_req@sint.co.jp](mailto:socs_req@sint.co.jp)

株式会社エイジア

経営企画室：玉田

TEL：03-6672-6788

E-mail：[azia\\_ir@azia.jp](mailto:azia_ir@azia.jp)

※本広報資料の転送／引用は、ご自由にご利用下さい。

※記載されている商品名は、各社の商標または登録商標です。