

2016年6月1日

各 位

株式会社エイジア

エイジア、株式会社電通ダイレクトフォースと業務提携 —マーケティングオートメーションを活用したマーケティング支援サービスを共同で提供—

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、株式会社電通ダイレクトフォース（本社：東京都港区、代表取締役社長：白鳥 敏博、以下 電通ダイレクトフォース）とマーケティングオートメーションを活用したメールマーケティング支援サービスの共同提供を目的に、業務提携契約を締結したことを発表いたします。

記

1. 業務提携の背景

EC事業者にとって、低コストかつダイレクトに販売促進できるメールは、非常に重要なマーケティングツールです。近年消費者の行動様式やニーズは多様化、また競合環境も激化しており、これに対応した高度なメールマーケティングの実現が急務となっています。

2001年より、メールマーケティングシステム「WEBCAS e-mail」を主力にビジネスを展開する当社は、顧客企業の要請でメールマーケティング支援サービスを開始したほか、ユーザの行動データをもとに個別最適化したメールを自動配信できるマーケティングオートメーション「WEBCAS Auto Relations」を企画・開発、2016年6月の発売を予定しています。

一方電通ダイレクトフォースは、電通グループのダイレクトマーケティング専門会社として、ダイレクトマーケティングの手法をベースにした「売る」ための最良のソリューションを顧客企業に提供しています。

このたび当社および電通ダイレクトフォースは、当社のメールマーケティングシステムに関連する技術やメールマーケティング支援ノウハウと、電通ダイレクトフォースの総合的なダイレクトマーケティング支援ノウハウという互いの強みを生かし、顧客企業の売上向上を促進させる新たなメールマーケティング支援サービスを共同で提供するため、業務提携を行うこといたしました。

2. 業務提携の概要

当社は電通ダイレクトフォースに対して、マーケティングオートメーション「WEBCAS Auto Relations」をOEM提供いたします。これを受け電通ダイレクトフォースは、主に単品通販ビジネス領域における顧客育成、販売機会を拡充する、自社ブランドのマーケティングオートメーション「DDF Auto Relations」を2016年6月より顧客企業に発売します。電通ダイレクトフォースは「DDF Auto Relations」を、独自のナレッジやノウハウをもとにしたダイレクトマーケティング支援サービスの一環として提供します。

当社および電通ダイレクトフォースは、メールを活用したクライアント企業の顧客育成フェーズにおけるPDCAサイクルの確立と、売上の最大化を共同で支援してまいります。

3. 日程

2016年6月1日 業務提携契約を締結

2016年6月27日 マーケティングオートメーション「DDF Auto Relations」発売（予定）

4. 当事会社の概要

■株式会社エイジア

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 7-20-9

上場証券取引所 東証マザーズ（証券コード：2352）

資本金 3億2,242万円

代表者 代表取締役 美濃 和男

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

■株式会社電通ダイレクトフォース

主な事業内容 ダイレクトマーケティング・ソリューションの提供、デジタルマーケティング・ソリューションの提供

設立 2007年6月11日

本店所在地 東京都港区芝5-33-1 11階

資本金 1億5,000万円（2015年7月1日現在）

株主 株式会社電通（100%）

代表者 代表取締役社長 白鳥 敏博

URL <http://www.ddf.dentsu.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 藤田 雅志

TEL：03-6672-6788（代表） FAX：03-6672-6805 E-mail：azia_ir@azia.jp

以上