

平成 31 年 4 月 4 日

各位

株式会社エイジア

【導入事例】花王、エイジアの WEBCAS で年間数百本の大規模キャンペーンを実施 —顧客の目線で自社ブランドの価値を引き出す「共創マーケティング」に取り組む—

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、東証一部上場：証券コード 2352、以下 当社）は、花王株式会社（所在地：東京都中央区、以下 花王）様に提供したマーケティングコミュニケーションシステム WEBCAS の活用事例インタビューを本日公開いたしました。花王様は、WEBCAS で年間数百本のキャンペーン受付やモニターアンケートを実施され、お客様の目線で自社ブランドの価値を引き出す共創マーケティングに取り組まれています。

◆花王様 WEBCAS 導入事例インタビュー

⇒ <https://webcas.azia.jp/casestudy/case295/>

記

<花王様 WEBCAS 導入事例>

花王様は「お客様と直接つながり、お客様と対話を続けること」がよりいっそう重要な時代になっているという考えから、ダイレクトマーケティングや CRM に力を注がれています。同社はこの取り組みの一環として、2013 年より WEBCAS を活用した会員制サイト（Kao PLAZA）の運営や応募キャンペーン、モニターアンケート等を実施しています。

また、一般のお客様にも同社の新製品をいち早く知っていただきご試用いただくための機会として、サンプル応募キャンペーンやモニターアンケート等を一年を通して数多く展開されており、こちらでも WEBCAS を駆使されています。

このたび担当者様に、WEBCAS の導入経緯やご活用状況、6 年以上にわたり WEBCAS を使い続けていらっしゃる理由等をお聞きしました。ぜひご覧ください。

◆花王様 WEBCAS 導入事例インタビュー

⇒ <https://webcas.azia.jp/casestudy/case295/>

Kao Japan

1問と選択する ところをかならずお選びください

ii 会員限定キャンペーン

設問1：あなたは、ふだん『柔軟仕上げ剤』をどのくらいの頻度でお使いですか。
【必須】

- ☐ 1. ほぼ毎日
- ☐ 2. 週に4～5日くらい
- ☐ 3. 週に2～3日くらい
- ☐ 4. 週に1日くらい
- ☐ 5. 2週間に1日くらい
- ☐ 6. 1ヶ月に1日くらい
- ☐ 7. それ以下

設問2：あなたは、ふだん『柔軟仕上げ剤』をご自身で選んで買っていますか。
【必須】

- ☐ 1. 自分で選んで、自分で買う
- ☐ 2. 自分で選ぶが、自分以外の人が買う
- ☐ 3. 自分以外の人が選んで、自分が買う
- ☐ 4. 選ぶのも買うのも自分以外

WEBCAS で作成している、会員限定のプレゼント
キャンペーン応募フォーム

【花王様 導入システムのご紹介】

・アンケート・フォーム作成システム「WEBCAS formulator」

⇒ <https://webcas.azia.jp/formulator/>

技術的な知識が無くても、Web アンケートやイベント申込受付フォーム、キャンペーン応募フォーム、問い合わせフォームなどが簡単に作成できる Web アンケートシステムです。収集した情報は安全なデータベースに蓄積され、高度なセキュリティ下で管理されるほか、リアルタイムにクロス集計や日別集計等が行える分析機能を搭載。PC 向けはもちろん、スマートフォン、フィーチャーフォン向けの Web フォームに対応し

ています。ログイン限定アンケートや回答により設問が分岐するアンケート、マトリクスアンケート等、目的に応じて柔軟なアンケートの作成・運用が可能です。

・メール配信システム「WEBCAS e-mail」

<https://webcas.azia.jp/email/>

顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいた最適なメールが、高速（配信速度最高 300 万通/時）に配信できる One to One メール配信システムです。複数データベースや外部システムとの連携、カスタマイズに対応しており、戦略的マーケティング活動を実践する多くの企業に高く評価頂いております。

・マーケティングコミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズ

⇒ <https://webcas.azia.jp/>

エイジア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。ラインナップには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、顧客管理システム、LINE メッセージ配信システム、SMS 配信システム、DM 印刷・郵送システムなどがあります。複数のデータベース等との連携やカスタマイズなど、柔軟な対応を実現するクラウド版サービスをはじめ、パッケージ導入版など、さまざまな提供形式をご用意しています。EC 運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など、大手企業中心に 4,000 社以上の採用実績があります。

■花王様について

商	号	花王株式会社	
所	在	地	東京都中央区日本橋茅場町一丁目 14 番 10 号
代	表	者	代表取締役 社長執行役員 澤田道隆
創	業		1887 年 6 月
設	立		1940 年 5 月
資	本	金	854 億円
U	R	L	https://www.kao.com/jp/ https://member.kao.com/jp/plaza/ （Kao PLAZA 公式ページ）

■株式会社エイジアについて

e-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、メールコンテンツ・ウェブコンテンツの企画・制作	
所	在	地	東京都品川区西五反田 7-20-9				
代	表	者	代表取締役 美濃 和男				
設	立		1995 年 4 月				
資	本	金	3 億 2,242 万円				
上	場	証	券	取	引	所	東証一部（証券コード：2352）
U	R	L	https://www.azia.jp/				

■本リリースに関するお問合せ先

株式会社エイジア 経営企画室 浅野 真理子
TEL: 03-6672-6788 Mail: azia_ir@azia.co.jp

以 上