

2016 年 1 月 19 日

各 位

株式会社エイジア

**エイジア、ダイレクトマーケティング専門エージェンシーの
フュージョン株式会社と業務提携
ーマーケティングオートメーションを最大限に活用するコンサルティングサービスを提供ー**

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、ダイレクトマーケティング専門エージェンシーであるフュージョン株式会社（本社：札幌市中央区、代表取締役：佐々木 卓也、以下 フュージョン）と業務提携を行い、当社開発の B to C 企業向けマーケティングオートメーション「WEBCAS Auto Relations」（2016 年 3 月発売予定）を効果的に活用するための包括サービスを共同で提供することを本日決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 業務提携の背景

企業のデジタルマーケティングへの取り組みが盛んになる昨今、メールマーケティングを中心とした複数のマーケティング施策を自動で実行できるマーケティングオートメーションが注目を集めています。日本国内でもマーケティングオートメーションを導入する企業が増えておりますが、なかには「思うように成果が出ていない」、「使いこなせない」という企業が多いのが現状です。

そこで当社は、効果的な One to One メールマーケティング施策がすぐに実行できるマーケティングオートメーション「WEBCAS Auto Relations」を 2016 年 3 月より発売することといたしました。「WEBCAS Auto Relations」は、これまで多くの企業のメールマーケティングを支援してきた当社が得た経験とノウハウを活かし、「EC 売上向上に直結する 30 の鉄板メール施策」をテンプレート化して搭載しています。これを活用することで、早期に成果を出せるメールマーケティング施策をスタートできるだけでなく、シンプルな A/B テスト機能や分析機能等を活用し、着実に効果を高めることができます。

しかし「WEBCAS Auto Relations」の効果を最大化するには、ユーザ企業が自社に合った施策を考え、運用体制を確立するのが有効です。それにはまず、自社の現状分析を行って自社独自の課題を洗い出し、マーケティング戦略を策定してチームで共有した上で、PDCA サイクルを業務レベルにまで落とし込む必要があります。しかし自社内でこれらを全て行うには、担当者に高度かつ幅広いマーケティングの知識やスキルが求められます。

そこで当社は、ダイレクトマーケティング専門エージェンシーとして 25 年の実践経験を持つフュージョンとの業務提携により、マーケティングオートメーションの企画・運営業務を全面的にバックアップするコンサルティングサービスを提供することといたしました。

2. 業務提携の概要

本業務提携により実現するコンサルティングサービスは、ダイレクトマーケティングに精通した専任ディレクターが、マーケティングオートメーション「WEBCAS Auto Relations」の運用において最も大切な「PDCA サイクル」を支援するサービスです。

コンサルティングを行うフュージョンは、大手小売業、EC・通販業、メーカー等をクライアントとし、年間累計約 6 兆円、数千万人規模、300 億レコードを超える POS データなどを元にしたビックデータ解析、マーケティング・CRM 戦略の策定、精緻なデータ分析に基づく顧客プロモーションの企画、クリエイティブ企画・制作、効果検証および改善提案まで、企業のダイレクトマーケティング活動をトータルで支援しています。

本コンサルティングサービスでは、同社が 1,000 社以上の取引で蓄積した経験やスキル、ノウハウをベースにした個別提案、企画・制作・運用支援はもとより、最新のダイレクトマーケティング手法や、他業界や最新トレンドなど有用な情報も合わせて提供します。

当社およびフュージョンは、各企業に合った柔軟かつ精度の高いマーケティングコンサルティングサービスの提供により、「WEBCAS Auto Relations」を活用したマーケティング効果の最大化を共同で支援してまいります。

3. 日程

2016 年 1 月 19 日 業務提携契約を締結

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）

代 表 者 代表取締役 美濃 和男

U R L <http://www.azia.jp/>

■フュージョン株式会社

主な事業内容 企業向けダイレクトマーケティング支援サービス、戦略策定、セールスプロモーション、調査・データベース分析、マーケティングシステム活用支援、アウトソーシング支援（BPO）など

設 立 1991 年 12 月 27 日

本店所在地 札幌市中央区南 15 条西 9 丁目 2-30 フュージョンビル

代 表 者 代表取締役社長 佐々木 卓也

U R L <https://www.fusion.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
