

2014年7月7日
株式会社エイジア

各 位

エイジア、メール配信クラウドサービスに、顧客のライフスタイルに合った メール配信を手間なく実現するオプションサービスを提供開始 — 面倒な分析・設定は不要！ライフスタイル参照型セグメント配信を簡単に実現 —

メールマーケティングシステムを提供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、自社開発のメール配信システム「WEBCAS e-mail」に、顧客のライフスタイルを割り出して、ライフスタイルに応じたメールマーケティングを実現するオプション機能「ライフスタイルセグメントオプション」を本日より提供することといたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. メール配信システムオプション機能「ライフスタイルセグメントオプション」提供の背景

近年、ユーザーがインターネット経由で受け取る情報は増加しており、安易なメール施策で成果を上げることは非常に難しくなっています。この状況下において、顧客一人ひとりのニーズにマッチした「One to One メールマーケティング」の重要性はより高まっています。

顧客のニーズにマッチしたメールマーケティングを行うには、顧客のライフスタイルや価値観に合ったコミュニケーションを行うことが理想ですが、企業が顧客一人ひとりに紐づくライフスタイル・価値観データを持つことは困難であり、実際には「勘」で顧客像をイメージし、それに基づいたメールマーケティングを行っている、というケースが一般的です。

そこで当社では、多くの企業が保有する「顧客の住所情報」から個人のライフスタイルを割り出し、メールマーケティングに応用できる「ライフスタイルセグメントオプションサービス」を、データベースマーケティングを支援する株式会社ランドスケイプと共同で開発いたしました。本機能は、当社メール配信システム「WEBCAS e-mail」クラウドサービス（ASP/SaaS）のオプション機能として提供いたします。

2. メール配信システムオプション機能「ライフスタイルセグメントオプション」の概要

メール配信システム「WEBCAS e-mail」オプション機能「ライフスタイルセグメントオプション」は、企業が保有している顧客属性情報や行動履歴・購買履歴などからは把握できない「顧客毎のライフスタイルや価値観」を住所データから探り、メールマーケティングに活用できる機能です。株式会社ランドスケイプ（以下 ランドスケイプ）のエリアマーケティング用統計データ「Geo-Scope」とメール配信システム「WEBCAS e-mail」との連携で実現しています。

メール配信システム「WEBCAS e-mail」の「ライフスタイルセグメントオプション」を利用すると、顧客の住所情報から、顧客のライフステージや収入、世帯属性等を簡単に探ることができます。その情報をもとに、55種類のエリア別顧客ライフスタイルタイプ、年収、世帯構成、年齢層、住環境など様々な切り口で、メール配信対象のターゲティングが行えるようになります。たとえば、以下のようなメー

ルマーケティングが簡単に実現します。

【 「ライフスタイルセグメントオプション」 で実現するメールマーケティング施策の例 】

- ・ 優良顧客のライフスタイル層を分析・把握後、休眠顧客のなかで同じライフスタイル層を抽出し、ニーズにマッチしたアプローチメールを配信
- ・ 新商品の高級商材をピンポイントで訴求するため、高収入のセグメントだけを抽出してメール配信
- ・ メール開封率を向上させるため、年収別に表現を変えたメール件名でメールを一斉配信
- ・ クリックしたユーザーの中でどのようなライフスタイル層が多いかを分析

本オプション機能で可能となるライフスタイル別セグメントメール配信は、参照する顧客データに住所情報（郵便番号）が含まれてさえいれば、複雑なデータ連携作業やカスタマイズの必要なく、簡単に実現できます。

また当社では、システムの提供のみならず、既存顧客のライフスタイル分析を踏まえたメールマーケティング施策立案・制作・分析・改善提案までを包括的に行うマーケティングサービスを、当社関連会社である株式会社グリーゼと協力して提供いたします。

当社は今後も、付加価値の高いマーケティングソリューションを、各パートナー企業と協力して開発・提供し、クライアント企業のマーケティング活動の成功を支援してまいります。

■セミナー開催のお知らせ

株式会社エイジア、株式会社ランドスケイプ、株式会社グリーゼの3社は、2014年8月21日（木）東京・初台にて、本「ライフスタイルセグメントオプション」を活用した、ライフスタイル分析データと顧客情報との連携によるメールマーケティング実証実験の結果を公表する共催セミナーを開催いたします。

セミナー『メールマーケティングの新潮流！ ライフスタイルの見える化によって反応率を高める方法とは』

日時 2014年8月21日（木）15:00～17:30（受付 14:30～）

会場 東京オペラシティ 15階会議室（東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティ）

交通 京王新線「初台駅東口」直結 徒歩5分

参加費 無料

◆セミナー詳細・申し込み→ <http://webcas.azia.jp/newsrelease/news295.html>

■各社ソリューションについて

【メールマーケティングシステム「WEBCAS」シリーズ】

当社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。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を有しており、EC運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁などの大手企業を中心に1,600社以上の採用実績があります。特にメール配信システム「WEBCAS e-mail」は大手企業を中心に導入が進み、国内メール配信パッケージシェア1位を獲得*しています。

・CRMシステム「WEBCAS」シリーズ Web サイト <http://webcas.azia.jp/>

・メール配信 ASP 版 Web サイト <http://www.webcas.jp/e-mail/>

【エリアマーケティング用統計データ「Geo-Scope」】

ランドスケープが提供する、地域特性に着目した顧客分析を行うための統計データです。「似たようなライフステージや消費行動を持つ人たちは、似たような近隣環境に居住する」という特性を踏まえ、各地域を“似かよった特徴”を持つ地域としてグルーピングし、それぞれの地域を特徴づけています。この地域分類は、ランドスケープの保有する9,500万件の消費者データベースの個人・世帯属性と、国勢調査などの公的統計調査データの人口動態データを用いています。日本全国の約17万に及ぶ町・丁目・大字を55種類に分類、さらにその中の数百万以上の「番地」が世帯レベルでの属性で分類しています。

・「Geo-Scope」Webサイト <http://www.landscape.co.jp/geoscope.html>

【注釈】

※ 国内メール配信パッケージ市場シェア No.1

株式会社ソースポッド発行「国内メール配信市場分析レポート2012」による

4. 日程

2014年7月7日 メール配信システム「ライフスタイルセグメントオプション」提供開始

5. 当事会社の概要

■株式会社エイジアについて

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、ウェブコンテンツの企画・制作

設立 1995年4月

資本金 322百万円

本店所在地 東京都品川区西五反田7-21-1

代表者 代表取締役 美濃 和男

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

■株式会社ランドスケープについて

ランドスケープは、独自構築した日本最大級のデータベース（個人情報9,500万件・法人情報750万事業所）を中核に、データベースマーケティングやCRMの戦略立案など、お客様に最適なソリューションを提供しています。

主な事業内容 データベースマーケティングの支援事業

設立 1990年9月

資本金 466百万円

本店所在地 東京都新宿区西新宿3丁目20-2 東京オペラシティ15階

代表者 代表取締役社長 福富 七海

URL <http://www.landscape.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 広報 玉田 優子

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

以上