

平成 23 年 11 月 24 日

各 位

会社名 : 株式会社 エイジア
(コード番号 : 2352 東証マザーズ)
本社所在地 : 東京都品川区西五反田七丁目 21 番 1 号
代表者 : 代表取締役 美濃 和男
問合せ先 : 専務取締役 中西 康治
TEL (03) 6672-6788 (代表)

新製品の企業化に関するお知らせ

「WEB CAS e-mail」を標準搭載した営業支援メールマーケティングサービス 「GRIDY メールビーコン powered by WEB CAS」正式リリース

— 「Knowledge Suite」ユーザー800社がWEB CAS e-mailの機能を利用可能に。営業活動自動化を強力推進—

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、当社の資本業務提携先であるブランドダイアログ株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：稲葉 雄一、以下 ブランドダイアログ）が提供する SaaS 型 営業支援 SFA/顧客管理 CRM リード育成基盤「Knowledge Suite」の新サービス「GRIDY メールビーコン powered by WEB CAS」が 2011 年 11 月 29 日に販売されることを発表いたします。本機能は、営業担当者の負担を軽減するとともに、メールによる効果的な営業活動の実現により商機を創出するツールで、当社システム「WEB CAS e-mail」のメールマーケティングエンジンを組み込んでおります。

記

1. 新製品の内容

「GRIDY メールビーコン powered by WEB CAS」とは、ブランドダイアログ社の SaaS 型 営業支援 SFA/顧客管理 CRM リード育成基盤「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」の新サービスで、当社主力製品であるメール配信システム「WEB CAS e-mail」(<http://webcas.azia.jp/email/>)の高速メール配信エンジンを実装した、見込み客育成（リードナーチャリング）を推進するメールマーケティング支援サービスです。この機能を利用することにより、マーケティング部門が活用する一斉メール配信機能をはじめ、営業部門における無駄のない営業活動支援を効果的に推進することができます。

「GRIDY メールビーコン powered by WEB CAS」は、「バーチャル営業マン」機能が特徴で、GRIDY の顧客データベースに蓄積されている顧客情報の中から、特定の条件に合う顧客を抽出し、営業担当者自らが個別にメールを送っているような、タイムリー且つ顧客ニーズに合った、効果的なメールを配信することが可能です。

差出人は、営業担当者を指定し、ある条件の顧客を抽出、配信期間をセットすることで、「バーチャル営業マン」がお知らせメールやフォローメールを適切なタイミングで対象顧客に一斉配信を行い、コールドリードからホットリードへと育成していくことができます。さらにユーザーアクションをリアルタイムに営業担当者に通知し、商機を逃さず次の一手を見つけ出すことが可能なサービスです。さまざまな条件で対象顧客をセグメントし、フォローやメールアプローチが可能となるため、マーケティング担当者をはじめ営業担当者の負担を最小化、各営業担当者が抱える管理顧客数を最大化させ、商機を見つけ出す効率的な営業活動が可能になります。

この「GRIDY メールビーコン powered by WEB CAS」は、現在 800 社以上のユーザーを抱える「KnowledgeSuite」に標準搭載されることとなります。これにより、当社のメール配信システム「WEB CAS e-mail」の機能を活用する企業様が飛躍的に拡大することとなります。



※顧客がメール内の URL をクリックすると、営業担当者にお知らせメールが自動送信される機能を順次拡張予定

●「GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS」の特徴

◇メール配信パッケージ市場シェア No. 1*の「WEB CAS」メール配信エンジンを搭載

メールビーコンの配信エンジンとして実装されている当社の「WEB CAS」は、戦略的メールマーケティングを実践する企業、安全性を重視する官公庁・地方自治体、大手企業等が導入している製品です。安心、快適な使い心地には定評があり、メール配信市場では No. 1 のシェア*の実績があります。

* CRM パッケージ市場メール送信分野シェア第 1 位 (株式会社アイ・ティ・アール発行の市場調査レポート「ITR Market View: CRM 市場 2009」による)

◇安心のセキュリティ

利用する顧客リストは GRIDY SFA に蓄積されている全顧客データベースから条件に当てはまる顧客を抽出するだけなので、顧客リストを毎回一から作成する必要はありません。またオンラインですべて完結するので、ローカルに顧客データを保存する必要がなく、セキュリティ面も安心です。さらに、GRIDY グループウェアのワークフロー機能との連携により、上長の承認なくしては配信不可とする制御を持たせることも可能となります。配信がされた後は、GRIDY SFA の顧客データベースへ配信履歴が必ず残ります。

◎提供料金 (予定)

初期費用 : 無料

ご利用条件 : Knowledge Suite ご契約企業様へ標準装備にて提供いたします。(ユーザ数無制限)

ご利用料金 : 以下からお選びいただけます。

① 配信従量制 : 4 円/通 (標準装備)

② 配信定額制 : 10,000 円~/月 (申込要)

※ 配信メールアドレス数により変動。1 メールアドレスあたり配信通数無制限。

詳細はこちらを参照ください。

●GRIDY メールビーコン Powered by WEB CAS の活用シーン

【1】グループごとにパーソナライズしたお知らせメールやメールマガジンを一斉配信

GRIDY SFA の顧客データベースのデータから、商談ステータスや興味レベル等の条件を設定して顧客を抽出、「My リスト」に登録しておけば、それぞれの顧客によりフィットしたお知らせメールやメールマガジンを営業担当者名で指定の日時に一斉配信することができます。配信予約をした後でも、顧客リストを再度チェックができる為、必要な顧客に対し最小限の手間とコストで効果的なアプローチをすることができます。

【2】効果的なステップメールで見込みの薄い顧客を優良顧客へ育成！

見込みの薄い顧客に対する段階を踏んだアプローチとして、ステップメールを配信することが可能です。段階的なメールを配信していく中で、反応のあった顧客にタイムリーなフォローを行っていけば、見込みの薄い顧客を優良顧客へと効果的に育成していくことができます。
※順次拡張予定

【3】GRIDY SFA との連携で、効率的かつ戦略的な営業活動が可能に！

メールビーコンを使って送信したメールの一覧情報は GRIDY SFA の顧客情報にも紐付くので、商談の進捗状況等、他のデータと照らし合わせて今後の営業計画を立てることができます。

●Knowledge Suite とは

ブランドダイアログが提供する「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」は、約 10,000 社以上の企業・団体に導入されている GRIDY グループウェアを基盤とした、SaaS 型リード育成基盤 営業支援 SFA/顧客管理 CRM 統合 ビジネスアプリケーションで、以下の特徴を持っています。

- 1、すべての機能が最初から使えるオールインワンサービス
- 2、必要機能から運用開始が可能な「減らすカスタイズ」
- 3、組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御する「動的可視化」
- 4、安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24 時間監視の国内データセンター/ISO27001 を考慮した SaaS 設計/金融機関並みのセキュリティ対応

営業支援 SFA/顧客管理 CRM 統合 ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

The diagram on the left illustrates the Knowledge Suite ecosystem with various modules: Security (GRIDY Security), Document Management (GRIDY Office), Scheduling (GRIDY Scheduler), Business Support (GRIDY SFA), Mobile (GRIDY Mobile), and Web (GRIDY Web). The screenshot on the right shows the main interface with a dashboard, navigation menu, and data tables. A smartphone on the right displays the mobile version of the application.

2. 新製品の発売開始時期

2011 年 11 月 29 日より提供開始

3. 新製品の売上高への影響

今期の売上高への影響は織り込み済みです。来期以降に関しては、今後必要に応じて開示いたします。

4. 新製品の企業化のために特別に支出する額

新製品開発に伴い、ブランドダイアログ社と共同研究開発を致しましたが、それ以外に特別に支出する額はありません。

5. 相手先の概要

(1) 名 称	ブランドダイアログ株式会社			
(2) 所 在 地	東京都中央区湊 3-5-10 セントラル新富町ビル 5 階			
(3) 代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 稲葉 雄一			
(4) 事 業 内 容	デジタルマーケティング事業、 SaaS ソリューション事業、 クラウド R&D 事業			
(5) 資 本 金	267,200,000 円 (資本準備金 257,300,000 円)			
(6) 設 立 年 月 日	2006 年 11 月 1 日			
(7) 大株主及び持株比率	58.86% 役員 19.75% KDDI 株式会社 2.82% 株式会社エイジア			
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者間には特筆すべき資本関係はありません。		
	人的関係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者間には特筆すべき人的関係はありません。		
	取引関係	当社と当該会社との間には、記載すべき取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者間には特筆すべき取引関係はありません。		
	関連当事者へ該当状況	当該会社は、当社の関連当事者には該当しません。また、当該会社の関係者は、当社の関連当事者には該当しません。		
(9) URL	http://branddialog.co.jp/			
(10) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態				
	決算期	平成 20 年 9 月期	平成 21 年 9 月期	平成 22 年 9 月期
純 資 産		192 百万円	216 百万円	157 百万円
総 資 産		214 百万円	389 百万円	314 百万円
1 株 当 たり 純 資 産		169,026 円 15 銭	157,749 円 47 銭	22,924 円 09 銭
売 上 高		372 百万円	296 百万円	240 百万円
営 業 利 益		91 百万円	5 百万円	-54 百万円
経 常 利 益		88 百万円	2 百万円	-58 百万円
当 期 純 利 益		71 百万円	-45 百万円	-59 百万円
1 株 当 たり 当 期 純 利 益		68,993 円 94 銭	37,197 円 88 銭	-8,625 円 79 銭
1 株 当 たり 配 当 金		- 円	- 円	- 円

6. 今後の見通し

今期の業績見通しに織り込み済みであり、今期業績に与える影響はございません。
来期以降に関しては、今後必要に応じて開示いたします。

以 上