

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)

エイジア、アクシスソフトにメール配信システム「WEB CAS e-mail」を OEM 提供 ～WEB CAS と「名刺バンク」との連携で、名刺データが強力な営業支援ツールに変わる！～

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、以下 当社）は、自社開発製品である e-CRM^{*1} システム「WEB CAS」シリーズのメール配信システム「WEB CAS e-mail（ウェブキャス イーメール）」を、アクシスソフト株式会社（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：永井 一美、以下 アクシスソフト）が提供する名刺情報管理サービス「名刺バンク」オプション機能として OEM 提供し、本日発売開始となりましたので、以下のとおりご案内いたします。

記

1. アクシスソフト「名刺バンク」へのメール配信システム OEM 提供について

アクシスソフトが提供する「名刺バンク」は、名刺情報をクラウド上で管理することで、効率的な営業活動を実現する名刺情報管理クラウドサービスです。

アクシスソフトでは、「名刺バンク」の発売以来、多くのお客様より『名刺バンクの名刺情報とメール配信機能を連携させて、名刺データを販促・マーケティング活動に活用したい』というご意見を多数頂戴しており、「名刺バンク」とメール配信システムとの連携は急務となっております。

一方当社は、大手企業を中心にメール配信システム「WEB CAS e-mail」を提供しております。同システムは BtoB 企業への提供実績、マーケティング活動のご支援実績を多数有しており、クラウド環境における連携実績も数多く有しております。

以上を踏まえ、アクシスソフトおよび当社は「名刺バンク」とメール配信機能「WEB CAS e-mail」の連携を実施いたしました。当社は「WEB CAS e-mail」をアクシスソフトに OEM 提供しております。これにより、アクシスソフトは顧客企業に対して「WEB CAS e-mail」の機能を活用した「名刺バンク」のメールマーケティング拡張機能「メールマーケティングオプション」の提供が可能となりました。

なお両社は、メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム^{*2}（以下、MIJS コンソーシアム）に参加しており、今回の製品連携は MIJS コンソーシアム内の活動の成果によるものです。

2. アクシスソフト「名刺バンク」拡張機能「メールマーケティングオプション」について

「メールマーケティングオプション」は、「名刺バンク」を利用しているユーザを対象に提供するもので、「名刺バンク」に登録されている名刺情報データベースを活用して、任意の顧客に一斉にメールを配信できるサービスです。メールの配信対象は、「名刺バンク」に登録されている名刺情報から、会社名などの基本情報、メモやタグ情報などの各項目をもとに複数の条件で自由度の高い絞込みを行うことができます。

一度のメール配信で、複数の名刺所有者を送信元とした配信や、購買履歴やイベント参加など顧客のアクション履歴に基づいたコンテンツの配信など、顧客ごとにパーソナライズ化されたメールコン

テンツを配信することが可能です。

名刺取込日や交換日などの日付項目に相対的な日付を指定することで、スケジュールに応じて複数回にわたるフォローアップメールを自動的に配信でき、担当個人の手間をかけることなく顧客に対して定期的なフォローを行えます。

また、配信エラー、メール本文内の URL のクリックカウント、コンバージョンなど、さまざまな角度からの分析をリアルタイムに行うことが可能で、メール配信のレスポンス結果から効果的に営業/マーケティングプロセスの次のステップへつなげられます。

当社とアクシスソフトは、今回のクラウドサービスの連携により、企業の営業・マーケティング活動のさらなる効率化と、成果を上げる仕組み作りを支援いたします。

●「名刺バンク」について

名刺情報を会社の資産としてクラウド上の“名刺箱”で管理する、スマートフォン対応の企業向け名刺情報管理サービスです。専用スキャナだけでなく、複合機、スマートフォンや携帯電話のカメラ機能、デジタルカメラを利用して名刺情報を取り込みます。タグ管理やメモの書き込み、関連人物の紐付け、商談情報の登録など、名刺にさまざまな情報を付加することができ、自由なキーワードからの検索が行えます。ユーザ数ではなく名刺の累積登録枚数による従量制課金で提供。クラウド基盤には高い信頼性を誇る NTT コミュニケーションズ社の「BizCITY」を採用しています。

・「名刺バンク」Web サイト：<http://onclouds.jp/lineup/meishi/>

●メール配信システム「WEB CAS e-mail」について

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配信できる One to One メール配信システムです。毎時 300 万通という業界最速レベルの配信性能、クリックカウントや開封率、コンバージョン測定等の高度なマーケティング分析機能を備えており、戦略的メールマーケティング活動を実践する多くの企業に高く評価されております。

- ・メール配信クラウド (SaaS/ASP) 版：<http://www.webcas.jp/e-mail/>
- ・メール配信システムパッケージ導入版：<http://webcas.azia.jp/email/>

【CRM システム「WEB CAS」シリーズについて】

当社自社開発製品である「WEB CAS」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 ソフトウェアシリーズです。企業が管理する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、プライベートクラウド導入実績も豊富なパッケージ版など、さまざまな提供形式をご用意。EC 運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など、大手企業を中心に 800 社以上の採用実績があります。

- ・CRM システム「WEB CAS」シリーズクラウド (SaaS/ASP) 版 <http://www.webcas.jp/>
- ・CRM システム「WEB CAS」シリーズパッケージ導入版 <http://webcas.azia.jp/>

3. 日程

2011 年 2 月 22 日発売開始

4. 業績に与える影響

本件の今期業績に与える影響は既に織り込み済みですが、今後新たに業績に影響を与えることが判明

した場合には、速やかに開示いたします。

5. 当事会社の概要

■アクシスソフト株式会社の概要

主な事業内容 リッチクライアントやWeb 帳票等、企業の Web システムを支える製品事業、ソリューション事業、アプリケーション事業

設立年月日 1987年11月

本店所在地 東京都豊島区東池袋3-23-5 Daiwa 東池袋ビル

代表者 代表取締役社長 永井 一美

資本の額 90百万円(2010年8月現在)

U R L <http://www.axissoft.co.jp/>

■株式会社エイジアの概要

主な事業内容 CRMアプリケーションソフト「WEB CAS」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

設立年月日 1995年4月

本店所在地 東京都品川区西五反田7-21-1 第5TOCビル9階

代表者 代表取締役 美濃 和男

資本の額 322百万円(2010年12月31日現在)

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

- ※1 e-CRM (Electronic Customer Relationship Management、イーシーアールエム)
インターネット技術を活用して企業が顧客と長期的な関係を築く方法の一つで、顧客データベースをもとに、商品・サービスの売買、問合せ、クレームへの対応等について一貫して管理する手法のこと。
- ※2 メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム (MIJS : <http://www.mijs.jp/>)
国内有力パッケージベンダーが集結したコンソーシアム。製品の相互連携により、海外展開および国内ビジネス基盤の強化を図っている。

以 上