

2019年7月16日

各 位

会 社 名 株式会社シャノン
代表者名 代表取締役社長 中村 健一郎
(コード：3976、東証マザーズ)
問合せ先 取締役 経営管理担当 友清 学
(TEL. 03-6743-1551)

**株式会社 JP メディアダイレクトとの MA (マーケティングオートメーション) サービス連携
および共同マーケティング活動に関するお知らせ**

当社は、2019年7月16日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社 JP メディアダイレクトとの間で、サービスの共同開発および販促やマーケティング活動を共同で実施することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. サービス連携および共同マーケティング活動の理由

近年、より良い顧客体験を通じて効果的な態度変容を実現するために「デジタルマーケティングとアナログマーケティングの組み合わせ」が注目されています。特に「紙のDM」は、eメールが到達しにくい顧客にも情報が届くことや、eメールと組み合わせることでより情報が伝わり易くなるなど、その効果が再評価されています。

しかしDM (ダイレクトメール) には、宛名管理・印刷・発送業務が煩雑だったり、発送後の効果測定が難しかったりと、運用上の課題がありました。今回の株式会社シャノンが提供するマーケティングオートメーションサービスである「SHANON MARKETING PLATFORM」のDM印刷・発送機能の強化により、DMの印刷から宛名印字、郵便差し出しまでがすべて自動化され、デジタルチャネルで特定した顧客へのDMの発送や、DMとeメールの複合施策も可能となりました。さらにバリエブル印刷対応により、顧客ごとの個別情報や自動生成した二次元バーコード等の印刷も可能になり、Web来訪やフォーム登録、商談化、受注などマーケティングデータを活用した効果測定も可能になります。

そして、株式会社JPメディアダイレクトのダイレクトマーケティングノウハウや、日本郵便の郵便・物流インフラ等を活用したサービスを加えることで、システムではフォローしきれない事務局運営等のBPOサービスなど、クライアントを支援するソリューションをご提供し、デジタルとアナログを組み合わせたマーケティングの活性化を推進してまいります。

2. サービス連携および共同マーケティング活動の内容等

株式会社 JP メディアダイレクトが新たに開発したDMの印刷・発送プラットフォーム「DM Connect」と、株式会社シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」を連携させた「SHANON MARKETING PLATFORM DM Connect Plus.」について、サービス開発や販促などのマーケティング活動を共同で実施を致します。

3. サービス連携および共同マーケティング活動の相手先の概要

(1) 名 称	株式会社 JP メディアダイレクト			
(2) 所 在 地	東京都港区虎ノ門一丁目21-17			
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 CEO 中島 直樹			
(4) 事 業 内 容	郵便資産にマーケティングノウハウや ICT を融合した、マーケティングプロモーション、ダイレクトメディア、BPO、事業支援等			
(5) 資 本 金	3億円			
(6) 設 立 年 月 日	2008年2月			
(7) 大株主及び持株比率	日本郵便株式会社 51% 株式会社電通 34% 株式会社電通テック 15%			
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。		
	人 的 関 係	該当事項はありません。		
	取 引 関 係	該当事項はありません。		
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。		
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態				
	決算期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
連 結 純 資 産		1,435百万円	1,567百万円	1,751百万円
連 結 総 資 産		3,238百万円	3,265百万円	3,663百万円

(注) 先方要請により、上記以外の情報は非開示とさせていただきます。

4. 日 程

(1) 取締役会決議日	2019年7月16日
(2) 契約締結日	2019年7月16日
(3) サービス開始日	2019年9月2日(予定)

5. 今後の見通し

本件に関する当期業績への影響は軽微であります。将来にわたり企業価値の向上を実現するサービス連携をと考えております。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以 上

(参考) 当期連結業績予想(2019年6月11日公表分)及び前期連結実績

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
当期連結業績予想 (2019年10月期)	1,890百万円	10百万円	9百万円	6百万円
前期連結実績 (2018年10月期)	1,803百万円	△31百万円	△30百万円	△31百万円

DM（ダイレクトメール）の自動印刷・発送機能と MA（マーケティングオートメーション）サービスの連携および共同マーケティング活動を開始

株式会社シャノン(東京都港区、代表取締役社長 中村健一郎、以下「シャノン」)と日本郵政グループの株式会社JPMメディアダイレクト(東京都港区、代表取締役 CEO 中島直樹、以下「JPMD」)は、このたび、シャノンが提供するマーケティングオートメーションサービスと JPMD が新たに開発した DM(ダイレクトメール)の印刷・発送プラットフォーム「DM Connect」を連携させた、「SHANON MARKETING PLATFORM DM Connect Plus.」(以下「SMP」)について、サービス開発や販促などのマーケティング活動を共同で実施することに合意しました。本年9月2日より本サービスの販売を開始します。

■デジタルとアナログを組み合わせたマーケティング活性化

近年、より良い顧客体験を通じて効果的な態度変容を実現するために「デジタルマーケティングとアナログマーケティングの組み合わせ」が注目されています。特に「紙のDM」は、eメールが到達しにくい顧客にも情報が届くことや、eメールと組み合わせることでより情報が伝わり易くなるなど、その効果が再評価されています。

しかし DM には、宛名管理・印刷・発送業務が煩雑だったり、発送後の効果測定が難しかったりと、運用上の課題がありました。今回の SMP の DM 印刷・発送機能の強化により、DM の印刷から宛名印字、郵便差し出しまでがすべて自動化され、デジタルチャネルで特定した顧客への DM の発送や、DM と eメールの複合施策も可能となりました。さらにバリアブル印刷対応により、顧客ごとの個別情報や自動生成した二次元バーコード等の印刷も可能になり、Web 来訪やフォーム登録、商談化、受注などマーケティングデータを活用した効果測定も可能になります。

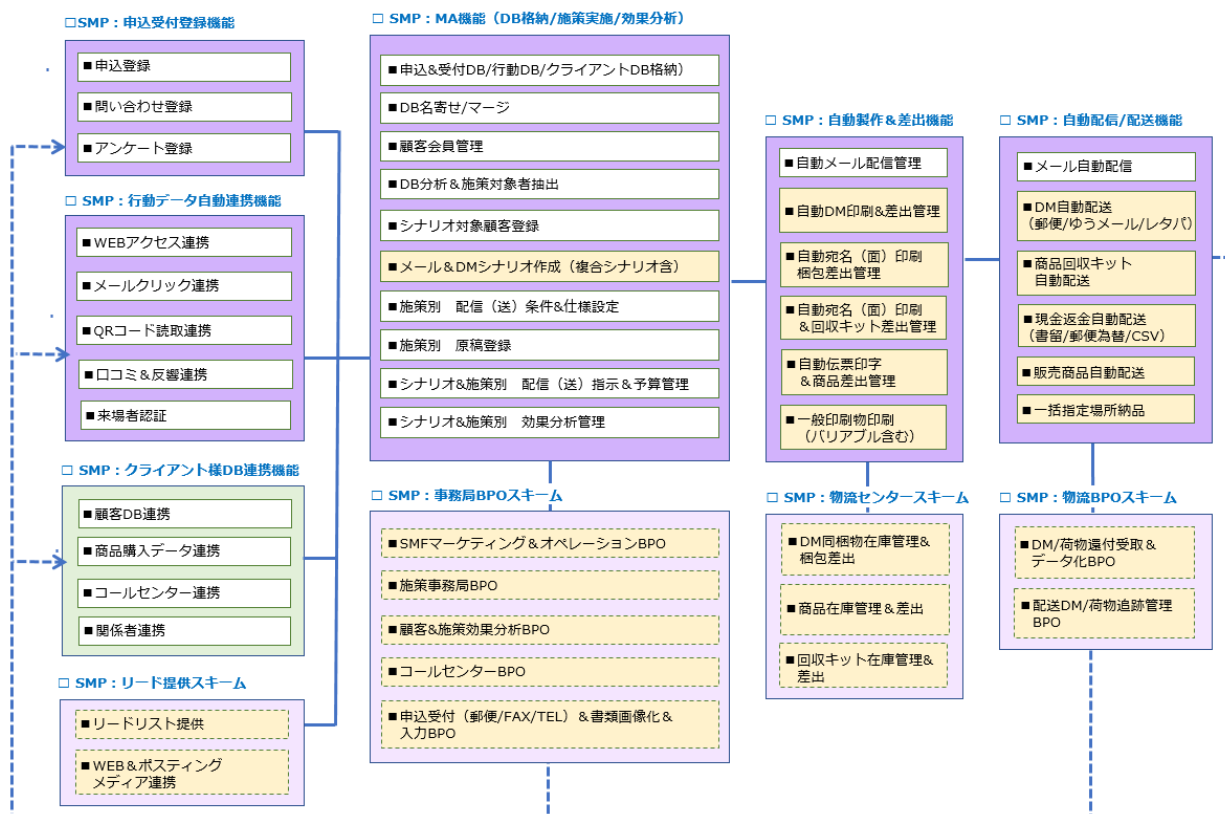
そして、JPMD のダイレクトマーケティングノウハウや、日本郵便の郵便・物流インフラ等を活用したサービスを加えることで、システムではフォローしきれない事務局運営等の BPO サービスなど、クライアントを支援するソリューションをご提供し、デジタルとアナログを組み合わせたマーケティングの活性化を推進してまいります。



■ サービス概要

シャノンが提供する「SMP」とJPMDの「DM Connect」が連動することで、Webサイトの来訪やeメールなどのデジタルチャネルで特定行動した対象者を随時発見し、DMはもちろん、DMとeメールを組み合わせたシナリオで、DMの印刷から宛名印字、郵便局差出、効果測定までがすべて自動化されます。

【今後のサービスイメージ図】



以上

【報道関係の方のお問い合わせ先】

株式会社シャノン マーケティング部
TEL : 03-6743-1565

株式会社 J Pメディアダイレクト 経営管理本部
担当：今楚
TEL : 03-5157-6071(代表)

【商品・サービスに関するお問い合わせ先】

株式会社シャノン マーケティング部
TEL : 03-6743-1565
E-mail : marketing@shanon.co.jp

株式会社 J Pメディアダイレクト 新規事業領域開発室
担当：西河・藤
TEL : 03-5157-6077
E-mail : dminfo@jp-md.co.jp

別紙

■今回の共同開発により実現した機能・サービス

・ Web サイトや e メールなどデジタルチャネルでの反応者を随時発見し DM を自動印刷・発送

→簡単な事前設定登録で、「専用にご用意している Web 登録フォームの登録者」「配信した e メールをクリックしていない顧客」「カート落ちしている顧客」などの顧客を随時発見して、発見タイミングに合わせた DM 発送や e メール自動配信が可能です。

・「DM×e メール」 アナログとデジタル施策の複合設定

→e メールを配信した顧客×Web サイト来訪者に、翌日、詳しい資料の DM を発送するなど、デジタル施策とアナログ施策の自動配信が、事前のシナリオ設定により簡単に設定可能です。

・バリアブル印刷でお客様の様々なニーズに様々に対応

→DM を 1 通からバリアブル印刷し、圧着はがきはもちろん、サンプルなどの同梱 DM、クライアント様が独自で制作したカタログや商品などの同梱発送なども対応可能です。

・ MA システムから DM を発送することで、従来では難しかった DM の効果測定が容易に

→発送した DM のうちどれだけ Web アクセスがあったのかを Web タグやユニーク URL をベースに測定する事が可能です。

・高品質&低価格の印刷を実現

→多くの連携印刷工場のなかから品質と価格の両面から最適な工場を選択する事で、個人情報の保護、印刷品質などを担保しながら、低価格を実現しました。

・ JP グループの郵便・物流ノウハウを活用

→JPMD が提供する、外部リストからセグメント可能な「ターゲティング DM」や、指定エリアへの全戸配布 DM「タウンプラス」等を活用することで、新たなリード獲得をサポートします。獲得できたリードは「SMP」と連動させてその後のシナリオへ繋がります。

→発送するサンプルやパンフレットを在庫として預かり、「SMP」からの発注情報に従って顧客ごとに仕分けして封入することで適時、適切な発送を行なえるようにするなど、システムだけでは対応しきれずクライアント様の手間となっていた部分を JPMD の「BPO サービス」との連携で自動化が可能です。