

2017年6月22日

りらいあコミュニケーションズ、デジタルマーケティング事業の運用支援体制を強化 — マーケティングオートメーション(MA)の運用で、大日本印刷と協業—

りらいあコミュニケーションズ株式会社(本社:東京都渋谷区、社長:中込純、以下「りらいあコミュニケーションズ」)は、デジタルマーケティング事業の拡充に向けて、2017年6月22日、大日本印刷株式会社(本社:東京都新宿区、社長:北島義俊、以下「DNP」)と協業を開始し、マーケティングオートメーション(MA)の運用支援サービスを強化します。

【協業の背景および概要】

企業と生活者や社会との間の豊かなコミュニケーションを実現するため、デジタルマーケティングが広く活用され始めています。特に、顧客の獲得につながるマーケティング業務を、システムやツールを用いて自動化・最適化するMAの日本の市場規模は、2021年で450億円(2016年比150%)程度と推測され、高い成長が続くと見込まれています(*1)。しかし、「MA ツールを導入したものの、運用する人材の確保が困難なため、効果的に活用できていない」という課題がありました。

りらいあコミュニケーションズは、コンタクトセンターやBPO(Business Process Outsourcing)サービス等の業務で培った、業務分解のノウハウや人材の確保・戦力化に強みを持っています。

一方、DNPは、通販や流通・小売業、金融等の多くの企業向けに、マーケティング戦略の立案、MAツールの導入、データに基づくプロモーション施策の実行・運用、BPOサービスまで、デジタルマーケティングに必要なサービスをワンストップで提供してきた強みを持っています。

今回、両社の強みを相互に活かし、顧客企業におけるMAの運用課題を解決し、企業の成果につながるデジタルマーケティングを支援します。

【マーケティングオートメーション(MA)運用支援体制の強化】

今回、両社でMA運用業務を分解し、高度な判断やスキルが必要な領域と、標準化が可能な領域で、顧客企業向けに配置する人材を最適化したチームを編成し、マーケティング施策の効果を最大化します。両社の体制強化により、MAツールの導入だけでなく、これまで対応が難しかった既に導入済みのMAツールの運用を支援します。

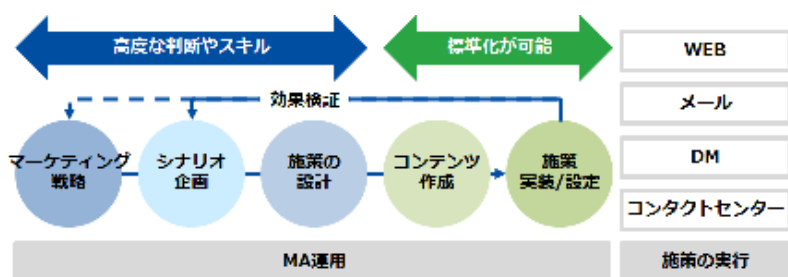


図: MA運用支援でのDNPと
りらいあコミュニケーションズの協働イメージ

【今後の展開について】

DNPとりらいあコミュニケーションズは、MA 導入・運用の協業により、2021年に両社で約50億円の売り上げを目指します。

また、協業を契機に、デジタルマーケティング事業において MA 運用の後工程にあたる施策の実行で、マーケティング・BPO 領域の強みを活かし、ワンストップで運用することで、両社での売上拡大を目指します。

*1 : マーケティングオートメーション(MA)市場の動向についての出展
・矢野経済研究所「2016年版 これから伸びる100アイテム/MA市場に関して」2016年7月29日

以 上

【りらいあコミュニケーションズ株式会社について】

1987年設立の大手BPO(Business Process Outsourcing)サービス会社です。全国30箇所以上にオペレーションセンターを配置し、グループ全体で3万人を超えるスタッフがコンタクトセンター、バックオフィス、対面営業支援などの顧客接点周辺のBPOサービスに従事し、国内主要企業向けにサービスを提供しています。東証1部上場(証券コード:4708)。

【問合せ先】

広報・IR室 岩本、森下
03-5351-7200(代表)