

各位

2017年12月20日

会社名 株式会社ラクーン

代表者名 代表取締役社長 小方 功

(証券コード：3031 東証第一部)



## サブスクリプション型ビジネスを成功に導く！「新規顧客獲得セミナー」を1月31日(水)に開催

BtoB 後払い決済サービス「Paid (ペイド)」を提供する株式会社ラクーン(本社：東京都中央区、代表取締役社長：小方 功)は、マーケティングオートメーションツール「SATORI (サトリ)」を提供する SATORI 株式会社 (本社：東京都渋谷区、代表取締役：植山 浩介) と共同で、「サブスクリプションモデル企業におけるサービス開発/営業・マーケティング事例セミナー (新規顧客獲得セミナー)」を2018年1月31日(水)に開催いたします。



Paid



SATORI

Coubic

昨今、「モノを“所有”するのではなく、必要に応じて“利用”する」消費スタイルへの転換により、継続課金型のビジネスモデルである「サブスクリプション型ビジネス」が台頭してきています。顧客ニーズが急速に「所有」から「利用」へ変化する中、「プロダクト販売型」から「サブスクリプション型」にシフトすることを検討している、あるいは新規での立ち上げを検討している企業様も多いのではないのでしょうか。しかし、「サブスクリプション型」で継続的に安定した売上を上げていくためには、様々な課題をクリアする必要があります。

そこで本セミナーでは、実際に「サブスクリプション型」の予約システム「Coubic (クービック)」で順調に顧客数を増やしている、クービック株式会社の取締役・間庭裕喜氏をゲストに招き、3社がそれぞれの実績からビジネス立ち上げのタイミングや事業拡大を目指す過程に必要な新規顧客獲得の施策について、具体的な手法や注意すべき点等を伝授します。

### ■セミナー概要

- ・日時：2018年1月31日(水) 14:15~17:00 (受付開始 14:00)
- ・会場：渋谷区文化総合センター大和田 (東京都渋谷区桜丘町 23-21)
- ・対象：「サブスクリプション型 BtoB ビジネス」における新規獲得のための施策を

知りたい、事業責任者・営業責任者・マーケティング担当者など

・定員：先着 30 名（無料・事前申込制）

・お申込みと詳細：<https://satori.marketing/events/seminar-20180131/>

## ■プログラム

14:00～14:15：開場・受付

14:15～14:20：ご挨拶

14:20～15:00：新規顧客獲得につながる後払い決済戦略（株式会社ラクーン）

～BtoB における決済ニーズを把握して取りこぼしを防ぐ～

15:00～15:40：BtoB 企業のデジタルマーケティング最新事例（SATORI 株式会社）

～オーディエンスデータを活用した新規見込み顧客開拓手法～

15:40～15:50：休憩

15:50～16:30：効率的かつ効果のある新規顧客獲得事例（クービック株式会社）

～ホットリード獲得×アナログな営業戦略がキモ！～

16:30～17：00：質疑応答

## ■登壇者概要



株式会社ラクーン Paid 事業推進部 副部長 大橋 正人

事業者向けの支払方法としては、後払いが主流です。しかし、サブスクリプション型サービスではクレジットカード決済にしか対応していないサービスが多いのが現状です。ニーズの高い後払い決済に対応していない状況には、新規の顧客を取りこぼす可能性が潜んでいます。新規顧客獲得における後払い決済の重要性と後払い決済を導入することで得られる効果について、導入企業を例にご紹介します。



SATORI 株式会社 代表取締役 植山 浩介

顧客の購入プロセスが劇的に変化し、2020 年には顧客と企業のやり取りの 85%が非対面化すると予測されています。そこで、営業担当が商談にこぎつくまでに、非対面で顧客と接点を持ちコミュニケーションをとることが重要になります。しかし、BtoB では非対面での顧客を育成する事例は多くなく、何をすれば成果を出せるのか悩む方が多いのではないのでしょうか？本セミナーでは、BtoB 企業における匿名データ活用で新規リードの獲得～育成～商談発掘を実現する手法と具体的な施策について、最新事例をご紹介します。



クービック株式会社 取締役 間庭 裕喜

新規顧客獲得のために「テレアポ」「飛び込み営業」に取り組む企業様も多くいらっしゃいますが、少人数でより多くの新規顧客を獲得するためには「ホットリード（興味関心の高い見込み顧客）を効率的に集めること」が重要です。一方で、そこで取りきれない層には「アナログ」な営業戦略も必要です。今回は Paid 導入によって請求業務の効率化と売上アップに成功した事例に加え、ツールを活用したホットリード獲得のための具体的なアクション、経験から見えてきた効果的な「アナログ」戦略を営業とマーケティングの視点でご紹介します。

## ■ BtoB 後払い決済サービス「Paid」とは <http://paid.jp/>

企業間取引における与信管理から代金回収業務まで全て代行し、未入金が発生した際も Paid が 100%代金をお支払いする、BtoB 後払い決済サービスです。



売り手企業は請求業務や回収漏れの負担がなくなり、安全でスピーディーな掛売り取引を実現できます。買い手企業は月締めでの取引が可能となり、キャッシュフローの改善に貢献します。一般社団法人 Fintech 協会に加盟。「請求にかかっていた手間や時間が削減されて、本来の業務に集中できる」「未回収リスクがないので、新規顧客とも積極的な取引ができる」と評価され、現在 2,500 社以上の企業に導入されています。

## ■ マーケティングオートメーション「SATORI」とは <http://satori.marketing/>

「リードジェネレーション（見込み顧客を獲得するための活動）」に強い国産マーケティングオートメーション（MA）ツールです。リード情報（メールアドレスを含む個人情報）獲得前の、匿名ウェブユーザーに対してのナーチャリングを実現することで、これまでの MA に比べて、大量の見込顧客創出を実現することができます。

## ■ 予約システム「Coubic（クービック）」とは <http://coubic.com/>

Web サイトの知識が少ない方でも簡単に使えるローカルビジネス向け、サブスクリプション型ビジネスツールです。ホームページ作成から予約・顧客管理に至るまで、ビジネス運営をより円滑にするためのサービスを一元的に提供しています。

ra((oon 株式会社ラクーン

代表者 : 代表取締役社長 小方 功  
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号  
設立 : 1995 年 9 月  
資本金 : 827,977 千円 (2017 年 10 月末時点)  
株式 : 東京証券取引所市場第一部上場  
証券コード 3031  
URL : <http://www.raccoon.ne.jp>

### プレスリリースに関するお問合せ先

広報 山崎・有本  
TEL : 03-5652-1692  
I R 木村  
TEL : 03-5652-1711

### サービスに関するお問合せ先

Paid サポートデスク  
TEL : 03-6684-9505