

平成 17 年 12 月 13 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 東 品 川 三 丁 目 27 番 25 号
代 表 者 : 代 表 取 締 役 江 藤 晃
問 合 せ 先 : 取 締 役 経 営 企 画 室 長 美 濃 和 男
TEL (03) 5461-0848 (代 表)

<IMS 戦略第 2 弾> アウンコンサルティング株式会社との業務提携のお知らせ

株式会社エイジア(本社:東京都品川区、社長:江藤 晃、以下当社)は、アウンコンサルティング株式会社(本社:東京都千代田区、社長:信太 明、以下アウンコンサルティング)と、クライアント企業に対して相互の得意分野を活かした共同提案を行っていくことで合意し、業務提携することとしましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 本業務提携の趣旨

インターネットユーザーの増加に伴い、効果的なインターネットマーケティングへのニーズが高まっていますが、特に新規顧客の開拓からその後の固定客化まで一貫してフォローするサービスへの要望が強くなっています。これを受け当社は、検索エンジンマーケティング(SEM¹)のコンサルティングにおいて高度なノウハウと豊富な実績を持つアウンコンサルティングと業務提携することといたしました。

アウンコンサルティングの SEM 分野のサービスをクライアント企業に提供して新規顧客を開拓し、当社の主力商品である CRM ソフト「WEB CAS」シリーズ²を活用して顧客の嗜好や属性などを分析、個々のニーズに適合した情報を提供し固定客化を図ります。クライアント企業は、新規顧客の開拓から固定客化まで、インターネットマーケティングに関連するサービスをワンストップで利用できるようになります。

今回の業務提携は、平成 17 年 12 月 6 日に発表した「WEB CAS Mobile Express (ウェブキャス モバイルエクスプレス)」の販売開始に続き、当社が推進しているインターネットマーケティングソリューション(IMS³)戦略の第 2 弾として行うもので、クライアント企業に対しより充実したサービスの提案が可能になると思われます。

2. 本業務提携の概要

アウンコンサルティングは、検索エンジンマーケティング(SEM)を中心としたコンサルティングサービスに特化したビジネスを推進しており、検索エンジンへの最適化を実現するだけに

留まらず、インターネット広告の重要な課題である最終誘導ページへの高いコンバージョン率を達成することにより、効率的な見込み客の集客を実現しています。

このアウンコンサルティングのサービスによって集められた見込み客データを「WEB CAS」が引き継ぎ、見込み客の趣味嗜好に合わせたアプローチメールやフォローアップメールの配信、アンケートの実施までを適切なタイミングで自動的に行います。これにより見込み客から顧客へ、顧客から優良顧客へと顧客のロイヤリティーアップを図り、クライアント企業の収益アップが期待できます。

今回の業務提携は、クライアント企業の課題である効率的な集客から顧客のロイヤリティーアップまでを一貫してフォローすることを目的としており、インターネットを活用した売上アップを実現するための高付加価値なコンサルティングノウハウと、マーケティングシステムの提供を行うものであります。

3. 日程

平成 17 年 12 月 13 日より、業務提携を開始します。

4. 業績に与える影響

当社とアウンコンサルティング株式会社との業務提携が当社業績に与える影響については、現時点では軽微であると予想しております。

5. アウンコンサルティング株式会社の概要

(1) 名 称	アウンコンサルティング株式会社
(2) 主な事業内容	検索エンジンマーケティング (SEM) に関するコンサルティング業務全般
(3) 設立年月日	1998 年 6 月
(4) 本店所在地	東京都千代田区三崎町 2-9-18 TDC ビル 6F
(5) 代 表 者	代表取締役 信太 明
(6) 資本の額	3 億 3,804 万円
(7) 従業員数	90 名
(8) 会社 URL	http://www.auncon.co.jp/
(9) 当社との関係	アウンコンサルティング株式会社と当社との間には、資本関係および人的関係はございません。

¹ SEM (Search Engine Marketing、エスイーエム)
検索エンジンにおける通常の検索結果での上位表示を図る「検索エンジン最適化 (SEO)」と、検索キーワードに応じて広告表示を行う「検索連動型広告 (P4P)」を組み合わせて展開されるインターネット上のマーケティングのこと。

² 「WEB CAS」シリーズ
当社が自社開発した CRM ソフトのシリーズ名称で、当社の登録商標。現実のビジネス

の世界で営業担当者が行っている様々な営業活動を、インターネットビジネスの世界において代替する「ネットの営業マンソフト」。CRM(Customer Relationship Management、シーアールエム)とは、情報システム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。

- ³ IMS (Internet Marketing Solution、アイエムエス)
インターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで提供する当社のビジネスモデル。

以 上