

平成 21 年 4 月 1 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 南 大 井 一 丁 目 13 番 5 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) 5753-0848 (代表)

エイジアと ALBERT (アルベルト) の業務提携に関するお知らせ

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、以下エイジア）と株式会社 ALBERT（アルベルト）（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 上村 崇、以下 ALBERT）は、下記の通り業務提携することで合意いたしました。

記

1. 業務提携の趣旨

エイジアは、「WEB CAS」シリーズ^{*1}を核として、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・運営までをワンストップで提供しています。「WEB CAS」シリーズの核となるメール配信システム「WEB CAS e-mail」は、企業が複数のデータベースに自由に接続できる技術を有しており、膨大な費用がかかるデータベースの統合なしでメールを活用した本格的な CRM^{*2}活動を実現します。2007 年度のメール配信パッケージ市場^{*3}においてシェア 1 位を獲得しており、PC・携帯を問わず、高度なメールマーケティングへの要望を持つ企業に、その技術力・製品力が高く評価されております。

一方、ALBERT は、レコメンデーション^{*4}を専門とし、大手 EC サイトをはじめ、業界・業種・規模を問わず多数のサイトに導入実績を持つ、レコメンドエンジン市場のリーディングカンパニーです。主力サービスである「おまかせ！ログレコメンダー」は、ユーザーの閲覧ログや購買ログを独自のレコメンデーション技術で解析し、「このページを見ている人はこんなページも見ています」といったおすすめ情報を WEB サイト上に自動表示して、コンバージョン率・売上の向上に寄与する ASP です。PC サイト・携帯サイトに対応しており、双方ともに導入数が拡大しています。

両社は、エイジアのメール配信システムと ALBERT のレコメンドエンジンを連携させることで、ユーザーの行動に合わせて最適化された情報を盛り込んだメールを自動生成し、管理・配信するレコメンドメール配信の仕組みを構築し拡販していくことで、更なる事業の拡大が期待できると判断し、今回の業務提携の合意に至りました。

2. 業務提携の内容

エイジアのメール配信の技術と、ALBERT のレコメンド技術をシームレスに連携させた、レコメンドメール配信ソリューションの構築および拡販を積極的に推進します。

3. 当事会社の概要

■ 株式会社エイジア

<http://www.azia.jp/>

- | | |
|-------------|--|
| (1) 名称 | 株式会社エイジア |
| (2) 主な事業の内容 | CRM アプリケーションソフト「WEB CAS」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 |
| (3) 設立年月日 | 1995年4月11日 |
| (4) 本社所在地 | 東京都品川区南大井一丁目13番5号 |
| (5) 代表者 | 代表取締役 美濃 和男 |
| (6) 資本の額 | 322,420千円(2008年9月末日現在) |

■ 株式会社 ALBERT

<http://www.albert2005.co.jp/>

- | | |
|-------------|--|
| (1) 名称 | 株式会社 ALBERT |
| (2) 主な事業の内容 | 独自開発の「感性検索」や「レコメンドエンジン」を提供するエンジン事業、および独自開発のサービスを活用したメディア事業 |
| (3) 設立年月日 | 2005年7月1日 |
| (4) 本社所在地 | 東京都渋谷区代々木二丁目22番17号 |
| (5) 代表者 | 代表取締役社長 上村 崇 |
| (6) 資本の額 | 314,000千円(2008年12月末日現在) |

5. 日程

- (1) 業務提携
2009年4月1日、業務提携基本契約の締結

6. 今後の見通し

本件による業績に与える影響は、現時点では軽微であると予想しております。

- ※¹ 「WEB CAS」シリーズ
エイジアが自社開発した CRM ソフトのシリーズ名称で、エイジアの登録商標。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」。
- ※² CRM (Customer Relationship Management、シーアールエム)
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 メール配信パッケージ市場
エイジアは株式会社ソースポッド発行の「国内メール市場分析レポート 2008/メール配信市場分析レポート 2008」において、出荷金額シェア第1位を獲得。
- ※⁴ レコメンデーション
対象者の嗜好に適合した、最適と思われるコンテンツ(商品や情報)を提示すること。

以上