

平成 18 年 11 月 15 日

株式会社 電通
株式会社 電通テック
株式会社 あらた
日本電気 株式会社
大日本印刷 株式会社

店頭マーケティング専門会社 「株式会社電通リテールマーケティング」設立のお知らせ

株式会社電通(代表取締役社長:俣木盾夫、本社:東京都港区 以下、電通)の 100%子会社である株式会社電通テック(代表取締役社長:松井達二、本社:東京都中央区 以下、電通テック)、株式会社あらた(代表取締役 社長執行役員:伊藤昌弘、本社:千葉県船橋市 以下、あらた)、日本電気株式会社(代表取締役 執行役員社長:矢野薫、本社:東京都港区 以下、NEC)、大日本印刷株式会社(代表取締役社長:北島義俊、本社:東京都新宿区 以下、DNP)の 4 社は、独自の CRM 事業(D-CRM^{※注 1} サービス)を基盤とし、メーカーと小売業の商談支援や売場づくり、店頭販売促進、店頭での商品管理など、「店頭」および「その店頭に至るまでの商品の流通過程」におけるあらゆるマーケティングの支援サービスを提供する新会社「株式会社電通リテールマーケティング」を平成 18 年 11 月 17 日に設立し、平成 19 年 1 月 1 日に営業を開始いたします。

株式会社電通リテールマーケティング設立の背景、会社概要等は以下の通り。

〈設立の背景〉

近年、「広告やキャンペーンが商品の販売拡大に直結していないのではないか?」といった問題をクライアントより提起されるケースが増加しておりますが、この問題点の多くは、広告や販売促進キャンペーンそのものよりも、商品の「店頭化率の低さ」や「販売促進の店頭実現力の低さ」に起因していることが、データからも検証されております。また、商品の認知から購入に至るプロセスをワンストップで解決するニーズが高まる中、特に「店頭」と「その店頭に至るまでの商品の流通過程」におけるマーケティングサービスの開発が急務となっております。

このような問題解決に正面から取り組み、電通テックならびに NEC が共同で提供している D-CRM サービスを基盤とし、あらたの卸売業としての高精度な店頭での商品管理能力とその全国ネットワーク、NEC の IT ソリューションと小売業向けシステムインテグレーションの開発力・営業力、DNP のオンデマンド印刷技術、そして、電通のマス広告を基軸とした統合型キャンペーンの展開力など、各社の競争力を集結させることにより、大きな相乗効果を発揮させ、今までにない独自の CRM を基盤とした「リテールマーケティングサービス」を提供する新会社を設立することとなりました。これにより、マス広告をはじめとする広告キャンペーンから購買の最終ステージである店頭までのコンタクトポイントを、ワンストップで結ぶソリューションとしてのマーケティングサービスの提供が可能となります。

〈新会社の概要〉

会 社 名 : 株式会社電通リテールマーケティング
(英語表記:Dentsu Retail Marketing Inc.)

所 在 地 : 東京都港区海岸一丁目 15-1

設 立 年 月 日 : 平成 18 年 11 月 17 日

営業開始年月日 : 平成 19 年 1 月 1 日

資 本 : 4 億円(資本金 2 億円、資本準備金 2 億円)

従 業 員 数 : 16 人(常勤取締役を除く)

株 主 構 成 比 率 : 電通テック 67%、あらた 20%、NEC 8%、DNP 5%

代 表 者 : 代表取締役社長 ^{わたらい こうじ} 渡會 公士 (現:電通テック プロモーション統括本部
プロモーション・マーケティング事業部長)

役 員 構 成 : 取締役(常勤) ^{このの しんいち} 近野 慎一 (現:電通テック プロモーション統括本部
セールスキャンペーン開発事業部 プロモーション開発 1
部長)

取締役(非常勤) ^{やなぎまち けんいち} 柳町 憲一 (現:電通テック 専務取締役)

^{いけなが ただひろ} 池永 忠裕 (現:電通 アカウント・プランニング統括本部
プロモーション営業推進局次長・シニア・プランニングディ
レクター)

^{こすぎ ほどか} 小杉 穂高 (現:電通 関西本部 インタラクティブ・コミ
ュニケーション局 e プロモーション部長)

^{とくくら ひでお} 徳倉 英雄 (現:あらた 専務執行役員 営業本部 マ
ーケティング部長)

^{そえじま けん} 副島 健 (現:NEC 流通ソリューション事業部 統括部
長)

監査役(非常勤) ^{なかむら もとかず} 中村 元一 (現:電通テック コーポレート業務本部
財務・経理センター 関係会社部長)

主な業務内容 : ①D-CRM 事業

顧客の購買データの分析およびその活用手法のコンサルティングサービス

②フィールドサポート・サービス事業

店頭での商品陳列管理や販促ツールの設置を行うサービス

③オンデマンド販促サービス事業

個店やエリアの店頭需要に応じた販促ツールの企画・製作サービス

売 上 目 標 : 平成 19 年度 15 億円

平成 20 年度 30 億円

平成 21 年度 50 億円

<各社の主な役割>

- 電 通 : マス広告から店頭マーケティングまでをワンストップで提供する統合型キャンペーンの提案
- 電通テック : 既存の CRM システム「クリックナレッジ^{※注 2} ASP システム」の新会社への使用許諾、顧客に関する営業ルートの拡大、トータルプロモーションの立案・管理
- あらた : フィールドサポート・サービスの販売・管理およびオンライン店頭情報サービスの開発・販売・管理
- N E C : CRM システム(クリックナレッジ ASP システム)のリニューアル版の開発・運用の受託及び小売業市場でのクリックナレッジ ASP システムに係る ASP サービスの提供ならびに新会社への技術支援
- D N P : オンデマンド販促サービスシステムの開発・販売・管理(個店やエリアの店頭需要に応じた販促ツールの企画・製作サービス)

以 上

※注 1 D-CRM

小売業者のポイントカードデータなど顧客の購買データや POS データを活用し、小売業およびメーカーの CRM(顧客との最適な関係構築)活動を支援するサービス。具体的には、独自の顧客分析システムにより、販売戦略や流通戦略に関する意思決定を支援するサービス、小売業とメーカーの協業による消費者利益(または顧客ロイヤルティ)の最大化を目指した売場づくりを支援するサービスなどがある。

※注 2 クリックナレッジ

電通テックが独自に開発した顧客データ分析用ソフトウェア。市場やブランドの顧客構造を解明する独自の「顧客価値分析(一部の分析手法で米国特許・日本特許取得)」などからなり、簡単な分析条件の設定のみで分析メニューをワンクリックすれば、リアルタイムでアウトプットを得ることが可能なソフトウェア。

.....

<問い合わせ先>

株式会社電通

広報室 小林、片島 電話:03-6216-8041

株式会社電通テック

広報部 川原、大野 電話:03-5551-9178

株式会社あらた

総務人事部 島津 電話:047-495-1233

日本電気株式会社

コーポレートコミュニケーション部 岡島 電話:03-3798-6511

大日本印刷株式会社

広報室 久保田 電話:03-5225-8220