報道関係者各位

2019 年 1 月 22 日
株式会社シャノン

シャノンと富士通コミュニケーションサービス、マーケティング導入運用定着支援において業務提携を発表

マーケティングオートメーション市場シェア No.1 *1 の株式会社シャノン(本社:東京都港区、代表取締役社長:中村健一郎、証券コード:3976) と富士通コミュニケーションサービス株式会社(本社:神奈川県横浜市、代表取締役社長:乙黒　淳)は、イベントマーケティング、およびマーケティングオートメーションをクラウド上で提供するツール「SHANON　MARKETING　PLATFORM(シャノン　マーケティング　プラットフォーム:以下、SMP)」の代理販売および SMP の導入・運用支援で業務提携に合意したことを発表致します。

1. 背景

BtoB マーケティングの多様化に伴い、マーケティングオートメーション(以下、MA)をはじめとするさまざまなツールやサービスに関するベンダー参入が加速しています。その一方、MA 導入企業において自社内でのマーケティングスキルやリソース自体が確保できず、自社のマーケティング課題の優先順位付けや整理ができない、実質的な運用ができていないなど新たな課題も浮き彫りになってきております。

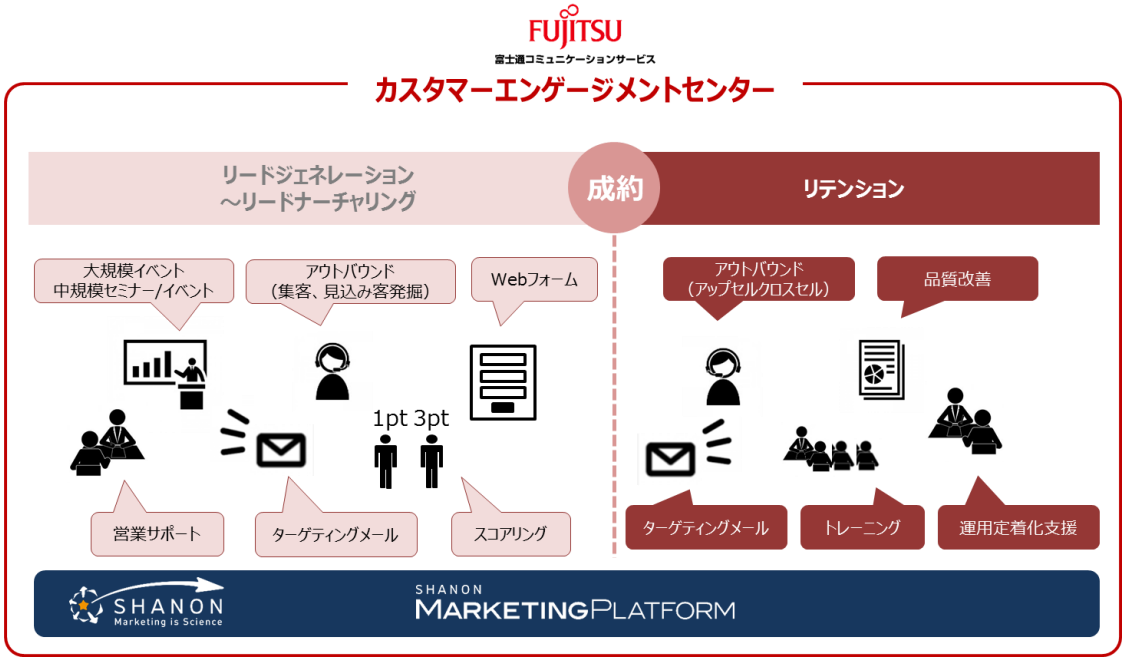
富士通コミュニケーションサービスが 1994 年の設立以来、400 社以上のお客様サポートサービス提供実績とノウハウによる顧客満足の最大化を支援するセールス＆マーケティングサービスで培ったベストプラクティスと、クラウド型マーケティングオートメーション「SMP」を提供するシャノンが提携することで、マーケティングに対する課題を持つ企業に運用ノウハウ、操作実務支援を含むマーケティング課題を解決できる「しくみ」をご提供いたします。

今回の提携で、富士通コミュニケーションサービスは、SMP 導入運用支援と課題解決に向けた活動を、専任体制にて広く展開して参ります。

2. 導入実績

① 一般社団法人　日本自動車工業会様(東京モーターショー)
「第 45 回東京モーターショー2017」にて、富士通コミュニケーションサービスは報道関係者向けの「プレスデータ管理業務」を受託し、事前申込から当日の入退場管理、その後のデータ活用まで一括したサポートを提供。

② 富士通株式会社様
年間約 1000 回、最大来場者 2 万人規模のイベントおよびセミナーの申込から事後フォローまでの運用を支援。



3. 具体的な提携内容

シャノンによる
■「SHANON MARKETING PLATFORM」の提供
■顧客の創出、富士通コミュニケーションサービスへの顧客紹介

富士通コミュニケーションサービスによる
■MA 検討企業への SMP の営業活動及び代理販売
■SMP 導入企業へ以下の支援サービスを提供
〈SMP 運用支援〉
SMP の設定、オペレーションの操作・対応支援、および SMP 活用の操作トレーニング
〈ヘルプデスク〉
利用者向けヘルプデスク
エンドユーザー向けヘルプデスク
SMP 定着化支援

4. 協業 2 社からのコメント

【富士通コミュニケーションサービス株式会社 代表取締役社長：乙黒 淳】
このたびのシャノン様と SMP の代理販売および、導入・運用支援で業務提携に合意により、今後の BtoB マーケティングへ幅広いソリューションを提供していけることを期待しています。
今後も当社はシャノン様との共創により、企業と顧客を「人と ICT のチカラ」でつなぐ確かなエンゲージメントを提供していきたいと考えております。

【株式会社 シャノン 代表取締役社長：中村 健一郎】
今回の提携により富士通コミュニケーションサービス様が長年培われてきたサポートサービスの運用実績とその品質は、企業のマーケティングの課題解決はもちろんのこと、マーケティングスキルやリソースが不足している市場に対して大きなインパクトをもたらすことになります。富士通コミュニケーションサービス様のサポートサービスとともに今後も弊社はマーケティングテクノロジーを駆使し、お客様とともにより高度なマーケティングソリューションを供給していきます。

5.【SHANON MARKETING PLATFORM について】

（http://www.shanon.co.jp/products/）
SHANON MARKETING PLATFORM は、マーケティングの統合データ管理・活用を実現するクラウドアプリケーションです。国内では、マーケティングオートメーション市場でシェア 1 位*1 の実績があります。
申込フォームや告知サイトの作成、セミナー/イベントでの申込・来場管理、名刺情報管理、キャンペーン運営業務やメール配信など、マーケティング業務全般の一元的な実施・管理を実現します。

オンライン・オフラインを問わず、行動履歴を自動で見込み客データと紐づけて蓄積データの管理を一本化。属性や履歴を横断したリードの検索・抽出やスコアリング機能でリード評価の品質を向上させることにより、商談機会の創出に貢献します。

また、データを可視化する標準ダッシュボードも搭載。企業単位でのマーケティングデータ管理やマーケティング成果の予実分析などの高度なデータ分析を実現し、マーケティングに必要なデータクレンジングやシナリオ機能を充実させ、さらに国内主要 CRM/SFA との連携による営業サイドとの連動など企業のマーケティング支援行うことができます。

*1 出典：ITR「ITR Market View：SFA／統合型マーケティング支援市場 2018」統合型マーケティング支援 BtoB 向け市場：ベンダー別売上金額シェア（2015～2017 年度予測）

【株式会社シャノンについて】
シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決するする製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント・セミナー運営やマーケティング業務の効率化・自動化や、見込み客管理の最適化などを実現するシャノンの製品・ソリューション・サービスは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模イベント・展示会からマーケティング統合管理まで多様なシーンでご利用いただいています。

商号	：株式会社シャノン（証券コード：3976）
代表者	：代表取締役社長　中村 健一郎
所在地	：東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル4階
設立年月日	：2000 年 8 月 25 日
事業内容	：クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	：http://www.shanon.co.jp/

■本ニュースリリースに関するお問合せ先

株式会社シャノン アライアンスビジネス推進室 長崎・平山
TEL　03-6743-1565　FAX　03-6673-4302
E-mail：ab@shanon.co.jp