News Release

2021年2月12日（金）/ 株式会社ジーニー（東証マザーズ：6562）

ジーニーとヒロモリが業務提携

デジタル×リアルのBtoCマーケティングソリューションを提供開始

～MAツール「MAJIN」・SFA/CRM「ちきゅう」で継続的なコミュニケーションを実現～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤智昭、以下ジーニー）と株式会社ヒロモリ（本社：東京都港区、代表取締役社長：近藤 彰彦、以下ヒロモリ）はマーケティングコミュニケーションに関するサービス、ソリューションの提供事業で業務提携を行いました。
これによりツールを利用したマーケティングプロセスの自動化・顧客管理・ターゲティングと、リアルな販促手法やコミュニケーションをワンストップで提供することが可能となります。

GENIEE × HIROMORI CREATION FOR EXCITEMENT

■業務提携の背景

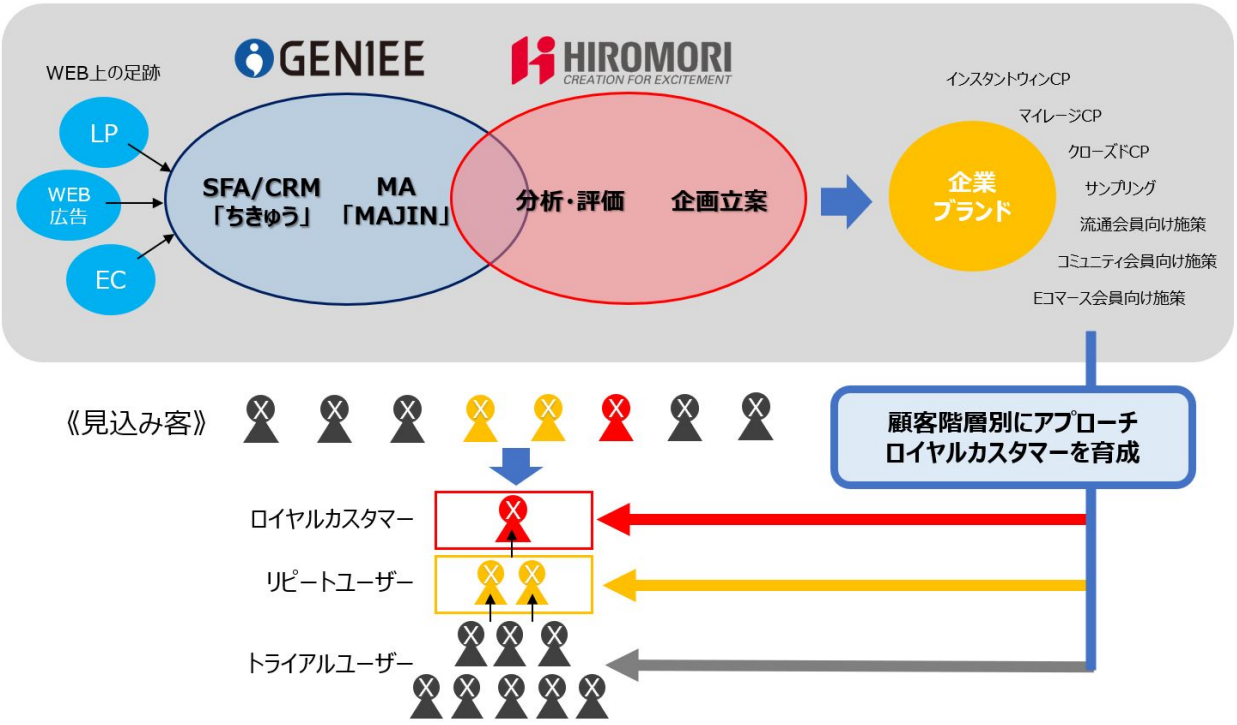
ジーニーは、業績向上を実現できる営業管理ツール（SFA/CRM）No.1「ちきゅう」（※1）、経営者が選ぶ国産セールス＆マーケティングプラットフォーム No.1に選ばれたマーケティングオートメーション「MAJIN（マジン）」（※2）などのマーケティングツールを自社開発・販売しています。
ヒロモリは、ノベルティグッズの企画製作やプロモーションの企画運営など、国内外のクライアントに対して、企業の広告宣伝活動や販売促進活動をサポートしています。特に、生活者視点や店頭を起点とした企画立案・ソリューションの提供を得意としています。
今回、ヒロモリの新規顧客開拓プロモーション力や創業以来培ってきた国内外ネットワークと、ジーニーが得意とする顧客へのデジタル上での1to1マーケティング・顧客コミュニケーションのノウハウ、スキルを掛け合わせることで更なる事業成長を見込み、本提携に至りました。
（※1、2）日本マーケティングリサーチ機構調べ　調査概要：2020年3月期_サイトのイメージ調査

■提供サービスについて

ヒロモリが提供するものづくりやプロモーションの企画立案、リアルプロモーションと、ジーニーが展開するマーケティングツールを組み合わせることで、現在の企業に求められる顧客とのコミュニケーションをリアルとデジタル両面から促進・支援します。接点ごとの顧客体験の積み重ねを可視化することで、カスタマーエクスペリエンスの向上、優良顧客の育成が可能となります。
【サービス例】
１　顧客起点　Brand-CRM
個々のカスタマーの購買属性に合わせて最適なコミュニケーション＆プロモーションを展開し、その後のWeb上での行動についても把握し継続的なコミュニケーションを行うことで、ロイヤルカスタマーを育成します。
２　店頭起点　Shopper-CRM
流通課題とショッパーのニーズ・購買行動に合わせたコミュニケーション＆プロモーションを、Web上での行動や興味関心に関するデータも踏まえて展開します。これによって販促効果を高めると同時に、チェーンと顧客の関係性も強化、流通商談まで支援します。

３　アナログ情報とデジタルデータを融合させた独自レポート

サービス概要



■おすすめの商材
スーパー、ドラッグストア、コンビニエンスストア、ホームセンターで販売されている一般消費財全般
・加工食品、飲料、酒、乳製品、菓子など
・日雑品、OTC、化粧品など
・外食サービス
・会員向けサービス

■ジーニーのマーケティングツールについて
・マーケティングオートメーション「MAJIN（マジン）」
ジーニーが自社開発し2016年7月に提供開始したマーケティングオートメーション（MA）です。Webブラウザ、アプリ、直接の接点で取得できる見込み顧客の情報を管理/分析し、集客から成約までの施策をワンストップで実行する、データドリブンのマーケティングを実現します。
URL：https://ma-jin.jp/

・SFA/CRM「ちきゅう」
顧客管理・商談管理・データ分析機能等が一体となったクラウド型のSFA/CRMです。自社開発しており、日本のビジネスシーンに合わせたシンプルな機能で、ツール導入・運用の専門家がいなくても項目設定・レポート作成などを容易に行えることが特長です。 ベンチャー企業から大手企業様まで、幅広いお客様にご利用いただいています。
URL：https://chikyu.net/

■ヒロモリのソリューションについて
1948年の創業以来70年以上にわたり、ものづくりを原点に企業の広告宣伝活動や販売促進活動をサポートしています。
・プロモーション企画運営
プロモーションの全体設計から運営まで一括で対応します。SNSやWEBプロモーションなどのデジタルからのアプローチとリアルをシームレスに組み合わせたプロモーションも得意としています。効果測定から、次の解決策を提案します。
・店頭販促・コミュニケーション
店頭販促プロモーションや消費者とのコミュニケーションをサポートします。来店から購買に至るまでの生活者の行動プロセス、購買心理に基づいた全体設計と具体的なツールを提案します。
・ノベルティグッズ企画製作
ノベルティグッズやプレミアムグッズ企画を提案します。フルオリジナルから既製品の調達まで幅広く対応しています。また海外に豊富な資材調達ルートを保有しており、グッズ製作を低コストで実現しています。

■お問い合わせ先
株式会社ジーニー　マーケティング部　折井（オリイ）
TEL: 03-5909-8187　Mail: martech-sales@geniee.co.jp

ジーニーとヒロモリは今後も連携をさらに強化し、ユーザーの皆様により良いサービスを提供できるよう努め、日本のプロモーション、マーケティング事業の活性化に貢献してまいります。

■ジーニーについて
ジーニーは、「テクノロジーで新しい価値を創造し、クライアントの成功を共に創る」というミッションのもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。
＜会社概要＞
代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭
本 社：東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階
設 立：2010年4 月
資 本 金：1,546百万円（連結、2020年9月末現在）
従業員数：273 名（連結、2020年9月末現在）
海外拠点：シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイ
事業内容：マーケティングテクノロジー事業
ＵＲＬ：https://geniee.co.jp/

■ヒロモリについて
1948年の創業以来、セールスプロモーション業界におけるパイオニアとして、ものづくりを原点に企業の広告宣伝活動や販売促進活動をサポートしています。
＜会社概要＞
代 表 者：代表取締役社長 近藤 彰彦
本 社：東京都港区港南2丁目12番32号 SOUTH PORT品川6階
設 立：1948年6月
資 本 金：9,000万円（2020年6月末現在）
従業員数：55 名（2020年6月末現在）
海外拠点：香港、広州、上海、マレーシア
事業内容：販売促進の企画、ツールの提供

ＵＲＬ：https://www.hiromori.co.jp/

※共同リリースのため、重複した内容が配信されることがあります。

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞
株式会社ジーニー　広報担当
TEL：03-5909-8177　Mail：pr@geniee.co.jp