

ニュースリリース

## ヒロモリとジーニーが業務提携

### BtoC プロモーション協同パッケージを提供開始

～顧客体験の積み重ねを可視化しカスタマーエクスペリエンスを向上、優良顧客を育成～

セールスプロモーションの企画・運営を手がける株式会社ヒロモリ(本社:東京都港区、代表取締役社長:近藤彰彦、以下ヒロモリ)と株式会社ジーニー(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)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。



### 業務提携の背景

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。

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。

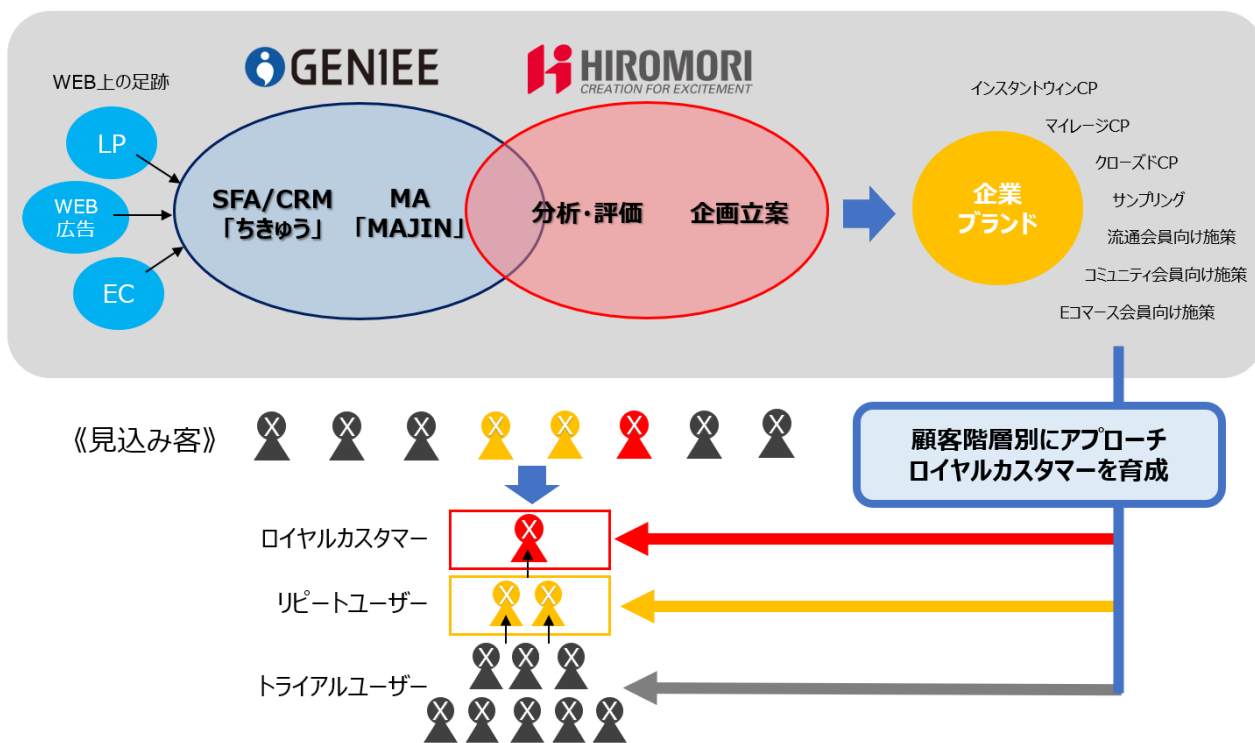
今回、ジーニーが得意とする顧客へのデジタル上での1to1マーケティング・顧客コミュニケーションのノウハウ、スキルと、ヒロモリが培ってきた店頭を起点としたプロモーションのノウハウ、スキルを掛け合わせることで、更なる事業成長を見込み、本提携に至りました。

(※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

ジーニーが展開するマーケティングツールと、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。

## サービス概要



### 【サービス例】

#### ① 顧客起点 Brand-CRM

個々の顧客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

## 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

## 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。

## 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)」

ジーニーが独自開発し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/>

ヒロモリとジーニー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。

### 【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>

会社名 株式会社ヒロモリ  
代表者 代表取締役社長 近藤 彰彦  
本社所在地 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  
ホームページ <https://www.hiromori.co.jp/>

【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>

会社名 株式会社ジーニー  
代表者 代表取締役社長 工藤 智昭  
本社所在地 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  
ホームページ <https://geniee.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。

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ヒロモリ 広報室 担当: 坂本

TEL.03-6894-1500 FAX.03-6894-4422 e-mail:pr@hiromori.co.jp