



News Release

2016年12月13日

株式会社セールスフォース・ドットコム
CCCマーケティング株式会社

セールスフォース・ドットコムと CCC マーケティング、 One to One マーケティングの実現を見据えた業務提携について基本合意

カスタマーサクセスプラットフォームおよび世界シェアトップの CRM を提供する株式会社セールスフォース・ドットコム(本社:東京都千代田区、代表取締役会長兼社長:小出伸一、以下:セールスフォース・ドットコム)と、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社の子会社でデータベース・マーケティング事業を手掛ける CCC マーケティング株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:武田宣、以下:CCC マーケティング)は、本日、One to One マーケティングを実現することを見据えた業務提携について合意しました。

両社合意の背景として、セールスフォース・ドットコムの日本におけるデジタルマーケティングをリードする豊富な実績と、CCC マーケティングが有するリアルとネットを横断した多種多様なライフスタイル・データ、ならびに小売・流通やメーカーなどに向けたデータベース・マーケティングの豊富な実績とを連携することが、企業のマーケティング活動の支援につながると確信したことが挙げられます。

セールスフォース・ドットコムでは、適切な時に、適切なチャネルを通じて、最適なコンテンツを、それにふさわしい対象者に届けることで、顧客一人ひとりに最適なカスタマージャーニーを作成することができるマーケティングプラットフォーム「Salesforce Marketing Cloud」を提供しています。一方、CCC マーケティングは、日本の2人に1人にあたる6,000万人超^{*}が利用し、157社56万店舗超とアライアンスパートナーを組み、データの安全性と正確性の確保のもとで提供する日本最大の共通ポイントサービス「Tポイント」を核としたデータベース・マーケティングを通じ、世の中へ新しいライフスタイルを提案しています。

※一年間にご利用いただいたT会員数(名寄せ)

セールスフォース・ドットコムと CCC マーケティングは、今後、Marketing Cloud 上で管理される企業データと CCC マーケティングの有するライフスタイル・データを連携した新たなマーケティングサービスを、来春の提供開始を目指して、協議します。両社は、新たなマーケティングサービスによって、企業の CRM の精度をさらに向上させ、企業マーケターが顧客の志向や消費傾向などを理解した上で、自社が提供するメールやアプリ、LINE などのオウンドメディア、広告、CCC マーケティングの POS クーポンや DM、メールといったメディアなど、多様なチャネルを活用して、最適なタイミングで、最適なコンテンツを提供する、効果的な One to One マーケティングの実現を支援することを目指します。

セールスフォース・ドットコムと CCC マーケティングは、このたびの合意に加え、企業が抱える様々なマーケティング課題の解決を目的に、両社が有する事業リソースやアセットを融合した新たな協業に向けた検討も進めます。

Salesforce Marketing Cloud について

Salesforce Marketing Cloud は、One to One マーケティングを実現するマーケティングプラットフォームです。Salesforce Marketing Cloud で、ブランド体験を確立し、パーソナライズされたカスタマージャーニーが実現できます。詳細は、<https://www.salesforce.com/jp/marketing-cloud/overview/>をご覧ください。

CCC マーケティングについて

CCC マーケティングは、日本の総人口の 5 割にあたる 6,082 万人(2016 年 10 月末現在)が利用し、56 万店舗を超える生活に密着した幅広い分野で利用可能な日本最大の共通ポイントサービス「T ポイント」のデータを活用したデータベース・マーケティング事業を展開しています。

セールスフォース・ドットコムについて

セールスフォース・ドットコムは、カスタマーサクセスプラットフォームおよび世界シェアトップの CRM(顧客関係管理)を提供し、企業が顧客と新しい形でつながることを支援します。詳細は、<http://www.salesforce.com/jp/>をご覧ください。

本リリースおよび他のリリースや発表などで言及している今後提供予定のサービスや機能は、現在のところ利用できません。サービスおよび機能の提供開始日は事前の予告なく延期または中止される可能性があります。[セールスフォース・ドットコム](#)のアプリケーションを購入する場合は、現在利用可能な機能を基に、購入の意思決定を行うものとします。セールスフォース・ドットコムは、本社をサンフランシスコに置き、ヨーロッパならびにアジアでも事業を展開しています。同社は、ニューヨーク証券取引所に上場しており、ティッカーシンボル CRM で取引されています。