



報道関係者各位

2018年6月26日
株式会社エムズコミュニケーション

**エムズコミュニケーションが GMO リサーチと
新サービス「アンケート de ポイント」提供
ポイント原資の負担なしで、ポイント付与によるサービス活性化が可能な
パッケージサービス**

企業と顧客のコミュニケーションに関するコンサルティングを手がける株式会社エムズコミュニケーション（本社：東京都港区、代表取締役社長：岡田祐子）は、GMO リサーチ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：細川慎一）と、エムズコミュニケーションが行うコンサルティングと、GMO リサーチの既存サービス「メンバーシップ・マーケティング・ソリューション」を組み合わせた新サービス「アンケート de ポイント」の提供を開始します。本サービスを導入することで、企業はポイント原資の負担なしでポイントを発行できるようになり、更にメンバーシップ・マーケティング・ソリューションの導入支援や導入効果最大化などのコンサルティングを受ける事が出来るため、より一層会員顧客の活性化が図れます。

新規顧客開拓や顧客の囲い込みのために、ポイントサービスの導入は広く普及しています。しかし、登録会員に対し魅力的な企画を定期的に提供し続けることは難しく、また、ポイントを付与するための原資が大きな負担となることもあり、ポイントサービスをうまく活用できていない企業も多く存在します。その課題を解決するのが「アンケート de ポイント」です。

GMO リサーチではこれまで10年にわたり、会員を保有する企業とメンバーシップを組み、その企業の会員にアンケートを配信し、回答に応じたポイントの原資を GMO リサーチで負担する「メンバーシップ・マーケティング・ソリューション」を通じて、会員のポイント獲得機会増加に貢献してきました。この度、「メンバーシップ・マーケティング・ソリューション」の仕組みに加え、会員活性化の為に現状診断やコンサルティングなどの導入支援や効果最大化をエムズコミュニケーションが行う、パッケージサービス「アンケート de ポイント」を開始します。

2020年度のポイントサービス市場規模は2兆300億円まで拡大すると予測されています(矢野経済研究所 2016年9月15日発表)。また共通ポイントが複数立ち上がっている中、自社単独でポイントサービスを導入する企業は、ポイント付与機会を増やし、ポイントを貯ま



りやすくする工夫が求められています。しかし、電力、ガス業界等は、使えば使うほどポイントが貯まると打ち出しづらかったり、車やアパレルメーカー等は、もともと年間購入回数が少なかったりと、ポイント付与機会を増やすことができず、サービス活性化に課題を持つ企業も多くあります。本サービスは、ポイント付与機会を自社で潤沢に創出することが難しい企業に適したサービスであり、業種業界問わず導入可能となります。

本サービスで会員顧客に回答してもらったアンケートは、GMO リサーチに市場調査を目的として依頼のある多種多様なアンケートであり、会員顧客へのアンケート回答謝礼はその企業の独自ポイントで付与します。付与したポイント原資およびアンケート実施の手数料は、アンケート依頼会社の費用負担となるため、導入企業は初期導入支援費を除き、原資の負担なく会員顧客へのポイント付与機会を増やすことが可能となります。本サービス導入にあたっては、ポイントサービスの活性化のための現状診断やコンサルティングをエムズコミュニケーションが行います。

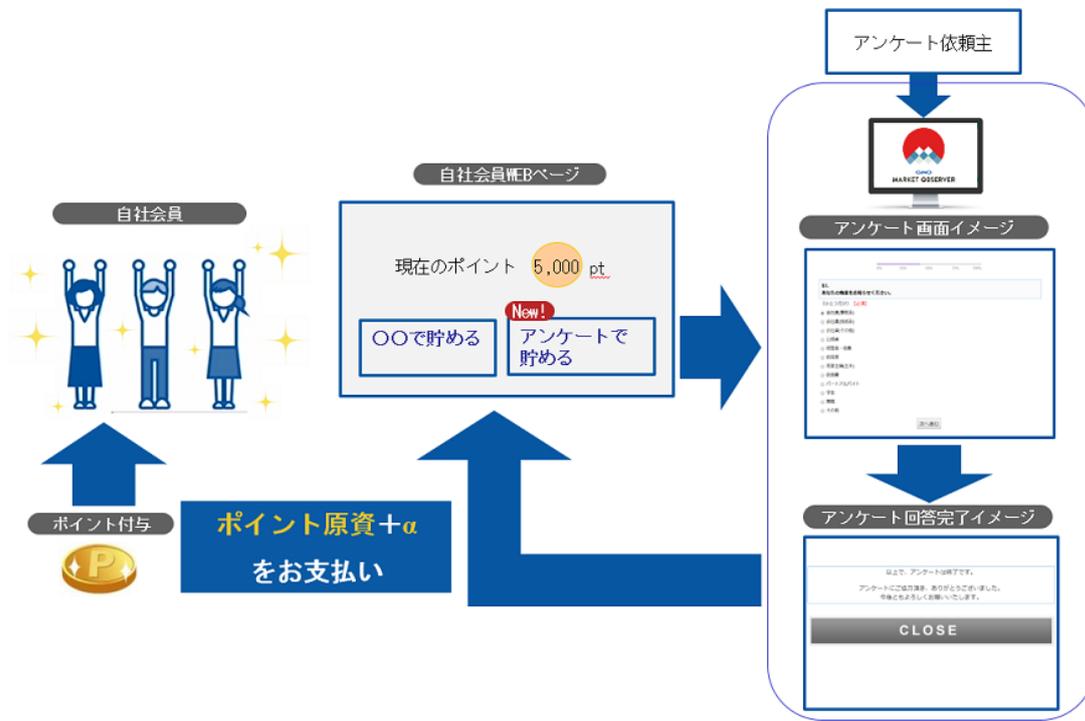
エムズコミュニケーションは、ポイントサービスの専門コンサルティング会社として、会員顧客のポイントサービスへの満足度は、付与のポイント数ではなく、付与機会の多さが重要であるというセオリーを唱え、各社にコンサルティングを行ってまいりました。

一方 GMO リサーチは、増え続けるリサーチ依頼に対し、アンケート回答に協力してもらえるモニター開拓を進めるとともに、企業がお持ちの会員組織の活性化と収益化を支援するべく、企業のサービスにアンケートコンテンツを取り入れることで、会員顧客にポイント付与を行う仕組み「メンバーシップ・マーケティング・ソリューション」を提供しております。

両社の強みを活かした本パッケージサービスの提供により、ポイントサービスの活性化に課題を持つ企業の課題解決に寄与するとともに、会員顧客にとっても魅力のあるサービスの提供が実現可能となることを目指します。

なお、両社は1年以内に20社の導入を目指します。

■ アンケート de ポイント概念図



■ サービスの概要（案）

「アンケート de ポイント」の導入手順は以下となります。

- STEP 1. 秘密保持契約締結の上、提携仕様の開示をさせて頂き、貴社にて導入可能かの判断を頂きます。
- STEP 2. (導入可能な場合) システム連携に関するお打合せを行います。
- STEP 3. 導入方法決定および導入後の活性化のための導入コンサルティングをさせて頂きます。(会員の年間想定回答回数に関するシミュレーション、サイト内導線・会員への告知方法、導入効果検証方法に関するアドバイス)
- STEP 4. 実装

※STEP 3 においては導入支援費用が発生します(基本料金 50 万円(税別))。
出張交通費別途。

■ 両社紹介

GMO リサーチ株式会社について：<https://gmo-research.jp/>

代表取締役社長 細川 慎一

所在地 150-8512 東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー

GMO リサーチは、「想いを、世界に」をフィロソフィーに掲げ、企業と生活者の関係の再構



築を実現する、新しいマーケティング・ソリューション・プラットフォームを普及させる事業を展開。

また、リサーチサービスの提供にとどまらず、アンケートを通じた会員顧客や媒体の活性化、マーケティング支援を図るべく、国内外の媒体とアンケートコンテンツの連携を進めており、現在、日本を含めアジア全体で 150 社以上の媒体と連携。今後も連携媒体を拡大し、さらなるインターネットリサーチの発展に貢献していく。

株式会社エムズコミュニケーションについて : <http://www.emscom.co.jp/>

代表取締役社長 岡田 祐子

所在地 107-0061 東京都港区北青山 2-12-15 G-FRONT AOYAMA 3F

DNP（大日本印刷）グループ会社として国内唯一のポイントサービス専門コンサルティング会社として 2003 年に設立。2018 年 4 月に MBO。国内初のポイントサービス専門の支援サービスを皮切りに、会員制サービスプログラムの導入・改善、顧客囲い込み戦略、CRM の分野において、流通小売(大手百貨店、GMS、CVS)から、大手総合通販、メーカーまで幅広く企業の顧客マーケティング支援を行う。生活者視点に基づく顧客の見える化を元にした企業と生活者の最適なコミュニケーション支援を強みとする。

著書：「成功するポイントサービス」(WAVE 出版)

■新サービス「アンケート de ポイント」についてのお問い合わせ先

エムズコミュニケーション 担当：岡田

TEL : 03-3404-7111 E-Mail : emscom-info@emscom.co.jp

【本リリースに関する報道関係者お問い合わせ先】

エムズコミュニケーション広報代理 エンカツ社 担当：宇於崎（うおざき）・田中

TEL : 03-6417-1887 E-Mail : press@enkatsu.jp