

【共同リリース】

2019年6月20日

トッパン・フォームズ株式会社
livepass 株式会社

トッパンフォームズと livepass、「+メッセージ」に対応する メッセージ配信ソリューションの提供に向けた検討を開始

デジタルハイブリッドのトッパン・フォームズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：坂田甲一、以下トッパンフォームズ）と、マーケティングサービスの提供を行う livepass 株式会社（リブパス、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：山下悠也、以下 livepass）は、パーソナライズド動画の生成・配信技術を活用したメッセージ配信ソリューションを、株式会社 NTT ドコモ、KDDI 株式会社、ソフトバンク株式会社が提供するメッセージサービス「+メッセージ（プラスメッセージ）*」にも対応させる検討をこのたび開始します。

テキストやコンテンツなどをお客さま一人ひとりに合わせて可変表示することができるパーソナライズド動画の生成・配信技術と+メッセージを組み合わせることで、訴求力の高いメッセージ配信ソリューションの実現を目指していきます。

【背景】

両社は、トッパンフォームズのデータ・プリント・サービス（DPS）などで培った個人情報などを安全に管理・運用するための技術・ノウハウと livepass のパーソナライズド動画技術を組み合わせた訴求力の高い動画コミュニケーションサービスの開発・提供を目的に、2018年10月に両社で資本業務提携契約を締結、さらに19年3月には同取り組みの一層の加速のために、トッパンフォームズが livepass へ追加出資し、持分法適用の関連会社としています。

このたび、+メッセージの機能拡充の発表を受け、同サービス上でのパーソナライズド動画技術を活用したメッセージ配信ソリューションの展開に向けた検討を開始する運びとなりました。

【今後の展開】

今後、トッパンフォームズと livepass では+メッセージの機能拡充について、仕様などの詳細が提供され次第、具体的な対応を進めてまいります。

また、金融機関を中心にお客さまと企業の最適なコミュニケーションの実現や企業のコールセンターコストの削減に向けて、メッセージ配信ソリューションの展開を加速してまいります。さらに、メッセージ配信ソリューションだけでなく、今後普及が期待される 5G 通信の活用を見据えたパーソナライズド動画の展開により、企業の業務効率化やユーザーの利便性向上により一層貢献していきます。

以上

- * 「+メッセージ」とは、GSMA で世界的に標準化されている RCS (Rich Communication Services) に準拠したメッセージサービスです。お客さまがメッセージを送受信する相手先の携帯電話会社を意識することなく快適にご利用いただけるよう、携帯電話番号だけでメッセージのやりとりができるコミュニケーションを豊かにするサービスとして、携帯キャリア 3 社が 2018 年 5 月に提供を開始しました。
- ※ 「デジタルハイブリッド」「DPS」は、トッパン・フォームズ株式会社の登録商標です。
- ※ その他記載された会社名、製品名等は、各社の登録商標あるいは商標です。

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

トッパン・フォームズ株式会社 総務本部広報部 TEL:03-6253-5730

livepass 株式会社 問い合わせ窓口 URL : <https://www.livepass.jp/contact/>

【参考情報】

■ トップアンフォームズについて

社 名：トップアン・フォームズ株式会社

本社所在地：東京都港区東新橋 1-7-3

設 立：1955年5月

代 表 者：代表取締役社長 坂田 甲一

事業内容：トップアンフォームズは、「情報」を核とする「インフォメーション領域」で強みを発揮し、業務効率化に貢献することで企業活動をサポートしています。インフォメーション領域で培った強みを活かすことで、製品・サービスをアナログ、デジタルの双方向から提供可能な「デジタルハイブリッド企業」として新たな価値の創出に取り組んでいます。

U R L：<https://www.toppan-f.co.jp/>

■ livepass について

社 名：livepass 株式会社

本社所在地：東京都港区六本木 1-4-5 アークヒルズサウスタワー16階

設 立：2013年12月25日

代 表 者：代表取締役社長 CEO 山下 悠也

事業内容：マーケティングサービスの開発と提供・データ分析/コンサルティング

U R L：<https://www.livepass.jp/>

■ メッセージ配信ソリューションの特長について

1. パーソナライズされた情報の一斉配信

お客様の情報を安全に授受・運用の上、お客様に合わせてパーソナライズされたテキスト・画像・動画といったコンテンツを大量に一斉配信し、それぞれの返答に適切に対応

2. データ活用による配信の最適化

配信により得られる匿名化情報を活用したメッセージの最適化による顧客体験の最大化、および企業配信コストの低減

3. 他チャネルとの連動

各種デジタルチャネルと、ダイレクトメール (DM) やコールセンターとの連動により、お客様とマルチチャネルでのコミュニケーションが可能