



## 株式会社アクティブコア

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2

みなとみらいグランドセントラルタワー3F

TEL:045-680-2510 FAX:045-680-2511

<https://www.activecore.jp/>

2020年11月17日

### ニュースリリース

---

## 株式会社レリアン、顧客とのコミュニケーション基盤として アクティブコア マーケティングクラウドを導入し 顧客への1to1アプローチを実現

---

データ分析・レコメンド・マーケティングオートメーション・AI/機械学習を活用し企業マーケティングを支援する株式会社アクティブコア(本社：神奈川県横浜市西区、代表取締役社長：山田 賢治、以下 アクティブコア)は、婦人既製服小売業の株式会社レリアン(本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：小谷 建夫、以下 レリアン)において、デジタルマーケティング基盤として「activecore marketing cloud (アクティブコア マーケティングクラウド)」(※1)を採用いただいたことを発表いたします。

(※1) activecore marketing cloud : 企業内の基幹データや Web 行動ログ、外部データといったマーケティングデータを収集・蓄積・統合・抽出し、AI/機械学習も利用した顧客軸でのデータ分析からレコメンド・マーケティングオートメーションまでが一つにつながったクラウドベースの統合型ソリューション。

### ■導入に至った背景

レリアンでは「最高の一着」を生み出す独自の商品開発スタイルにこだわり、店舗スタッフが自信をもってお客様にご提案する商品を提供しています。

同社では「レリアン」をはじめ、「レリアンプラスハウス」「キャラ・オ・クルス」「アン レクレ」「ネミカ」「ランバン コレクション」「ランバン オン ブルー」の7ブランドを国内に展開、中国、台湾にも「レリアンショップ」を出店しております。

また、全国どこからでも全ブランドをお買い求めいただけるよう「オフィシャル オンラインストア」を中心にオンラインショップを展開しています。

今回、より一層の顧客体験向上を目的として、オフライン・オンラインの会員・行動情報を統合し、お客さま個々の購買行動や嗜好性を加味したきめ細やかなコミュニケーションを実現するため、Web・メール・アプリでの1to1アプローチを実現するデジタルマーケティング基盤として「activecore marketing cloud」が導入されました。



## 株式会社アクティブコア

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2

みなとみらいグランドセントラルタワー3F

TEL:045-680-2510 FAX:045-680-2511

<https://www.activecore.jp/>

### ■ オフラインとオンラインの顧客データを統合し、1to1 コミュニケーションを実現

実店舗と Web における会員の売上情報を「activecore marketing cloud」へ取り込むことで店舗毎の売上状況や会員アクティビティの可視化、加えて会員一人ひとりの直近の興味関心に応じたレコメンドが可能になりました。

さらには会員情報や保有ポイントを活用することにより、会員情報の追加登録の促進やポイント失効へのフォローを自動で行うことが可能になりました。

### ■ 「activecore marketing cloud」活用イメージ

#### デジタルマーケティング基盤による顧客関係性を強化



### ■ 株式会社レリアン デジタルマーケティング部長 和田 真由美氏からのコメント

以前は店舗・オンラインストアでそれぞれ別々のアプローチを行っておりました。

また、そのアプローチの多くは会員様に対して同じ内容を一斉配信しておりました。

「activecore marketing cloud」の導入により、お客様に合わせた内容やタイミングでのきめ細やかな 1to1 コミュニケーションが可能となりました。

今後はアプリでのアプローチに拡張するなど、会社全体のデジタルマーケティングの基盤として活用していきたいと考えております。



## 株式会社アクティブコア

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2

みなとみらいグランドセントラルタワー3F

TEL:045-680-2510 FAX:045-680-2511

<https://www.activecore.jp/>

### 【販売促進や事業拡大、企業の意思決定や経営支援につながるマーケティングクラウド】

アクティブコアの「activecore marketing cloud」は、企業の事業活動において、ERP（基幹業務システム）やCRM（顧客関係管理）（※2）、DWH（データウェアハウス）（※3）、コールセンターやWeb サイトによる企業内データや、その他外部データに対して「データ統合・収集・蓄積・抽出」をするとともに、データ分析（データマイニング）を行い、その結果に、独自のレコメンド機能（特許取得済：特許番号：5669330号）を行います。企業ユーザ（BtoB）やコンシューマ（BtoC）に対して、広告、メール、DM（ダイレクト・メール）といった手法とSFA（営業支援システム）（※4）を用い、「アクション」を自動化するマーケティングオートメーション（※5）機能により、事業活動支援や営業活動支援を行うクラウドベースのソリューションです。

2015年3月末の提供開始以来、企業のマーケティング基盤として導入（※6）が進み、マーケティングや営業担当者はもちろん、CMO（最高マーケティング責任者）やCEO（最高経営責任者）、COO（最高執行責任者）等の経営層の方々にとっても、販売促進や事業拡大、企業の経営支援につながるマーケティングソリューションとして、期待が寄せられています。

（※2）CRM（Customer Relationship Management）：既存顧客との関係を管理する情報システムやソフトウェア。

顧客の属性や行動履歴を記録・管理し、顧客ごとにきめ細かい対応を行いながら、良好な顧客関係を構築し、CS（顧客満足度）を向上させる。

（※3）DWH（Data Warehouse）：時系列に蓄積された大量の業務データの中から、各項目間の関連性を分析するシステム。

（※4）SFA（Sales Force Automation）：営業活動を支援して効率化する情報システムやソフトウェア。

（※5）マーケティングオートメーション：マーケティングの各プロセスにおけるアクションを自動化するための仕組みやプラットフォーム。

（※6）2015年の提供開始以来、リリース発表したものだけでも以下の企業に導入されました。（敬称略）

・トウモロランド、ミズノ、アシックス商事、キナリ（草花木果）、F・O・インターナショナル、楽天西友ネットスーパー、アミューズ、アイ・ラーニング、アルバイトタイムス、キャリアデザインセンター（type、女の転職type）、オイシックス・ラ・大地、ブックオフコーポレーション、MTG等。

### 【株式会社アクティブコアについて <https://www.activecore.jp/>】

AIシステムの構築・運用を支える最新のAIテクノロジーと顧客の行動履歴データから分析・レコメンドーション・オートメーションにAI・機械学習・ディープラーニングを取り



## 株式会社アクティブコア

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2

みなとみらいグランドセントラルタワー3F

TEL:045-680-2510 FAX:045-680-2511

<https://www.activecore.jp/>

入れたマーケティングテクノロジー、さらにそれを支える人の力をコアとして、あらゆる企業に貢献できる自社独自のソリューションを提供しています。

所在地 : 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2 みなとみらいグランドセントラルタワー3F

設立 : 2005年2月2日

資本金 : 1,000万円

代表者 : 代表取締役社長 山田 賢治

事業内容 : 自社開発ソフトウェアによる AI クラウドとマーケティングクラウド  
ソリューションの提供

- ・ CRM/AI・機械学習・ディープラーニング
- ・レコメンドエンジン
- ・マーケティングオートメーション
- ・データ可視化・分析
- ・コンサルティング業務

●今回のプレスリリースに関する情報は以下サイトに掲載しています。

<https://www.activecore.jp/news/20201117/>

## 一般の方のお問合せ

株式会社アクティブコア 営業部 : 清水

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-6-2 みなとみらいグランドセントラルタワー3F

電話 : 045-680-2510 Fax : 045-680-2511 E-mail : [info@activecore.jp](mailto:info@activecore.jp)

URL : <https://www.activecore.jp/>

Facebook : <https://www.facebook.com/activecore.jp/>