

News Release

2016年11月18日

ブライアリー・アンド・パートナーズ・ジャパン株式会社

ECにおけるデジタル・ロイヤリティ・マーケティングの 企画・構築・運用までをワンストップで提供 ～ECにおけるロイヤリティプログラムのスピーディな導入を可能に～

株式会社野村総合研究所（本社:東京都千代田区、代表取締役社長:此本臣吾、以下、「NRI」）のグループ会社であるブライアリー・アンド・パートナーズ・ジャパン株式会社（本社:東京都千代田区、代表取締役社長:村上勝利、以下、「ブライアリー・ジャパン」）は、消費者向け電子商取引（EC）において、優良顧客層の囲い込み（他社への乗り換え防止）を目的とするロイヤリティプログラムの企画から、その実現のためのオムニチャネル^{*1}基盤の構築、運用までを一体的に提供するサービス（以下、「本サービス」）を11月1日に開始しました。

本サービスは、ブライアリー・ジャパンの米国本社であるブライアリー・アンド・パートナーズ（以下、「B+P」）社が開発したマーケティングソリューション「BRIERLEY LOYALTYWARETM（ブライアリー・ロイヤリティウェア）」と、欧州 SAP 社の提供する E コマース基盤ソリューション「SAP® Hybris® Commerce」を連携させている点に、特色があります。

「BRIERLEY LOYALTYWARETM」は、リテンション（顧客保持）・マーケティング業界において、トップソリューション^{*2}と評価されている CRM・ロイヤリティ向上を目的とする統合ソリューションです。ロイヤリティプログラムを展開したい企業において、顧客の会員登録から、チャネルへのアクセスや購入等の行動履歴の記録・追跡、ポイントやマイルの取得と貯めたポイント等の特典との交換に至るまで、必要なすべての機能が揃っています。

ブライアリー・ジャパンは、米国 B+P 社が 30 年にわたって、顧客企業の CRM およびロイヤリティ・マーケティングを支援してきた実績とノウハウを引き継いでおり、また、それらをベースにした戦略・企画機能と、ソリューション「BRIERLEY LOYALTYWARETM」、アナリティクス（分析）サービスを一体的に提供できることが強みです。消費者向け EC の分野でトップソリューションである「SAP® Hybris® Commerce」^{*3}とのソリューション連携により、一層効果の高いマーケティング施策の実現をご支援することが可能となりました。

本サービスの主な特長は、以下の通りです。

- (1) 電子商取引分野で優良顧客の囲い込みをワンストップで実現

本サービス導入企業は、「SAP® Hybris® Commerce」を用いて構築した EC サイト上で、一連の B+P 社のロイヤリティ・マーケティングサービスを利用することができます。具体的には、優良顧客層の育成（既存顧客における優良顧客数の拡大）と囲い込みを目的としたロイヤリティプログラム戦略の立案、企画から、オムニチャネル基盤の構築とそれを利用したプログラムの実行、さらには効果の検証を含めた高度な分析サービスまで、ブライアリー・ジャパンが一貫してサポートします。それにより、導入企業は短期間で効果の高いマーケティングシステムを実装できます。

（２） 継続的なデータ解析による、サービスの効果検証と改善

B+P 社は、データサイエンティストによるアナリティクス（分析）チームを有しており、顧客の購買履歴や行動履歴など、最新データを常時蓄積・解析しています。ブライアリー・ジャパンは、それらの結果やノウハウも活用しつつ、顧客企業それぞれについて、優良顧客の囲い込みを目的とした施策の効果を検証したり、各種改善策をご提案したりすることができます。すなわち、ロイヤリティ・マーケティング業界の最新トレンドを反映した、売り上げおよび顧客ロイヤリティの向上を目指す有効な施策を、短期間でご提供します。

<SAP 社からのコメント>

SAP ジャパン株式会社 SAP Hybris ソリューション事業本部 事業本部長 高山勇喜氏
「BRIERLEY LOYALTYWARE™」と「SAP® Hybris® Commerce」連携の発表を歓迎いたします。このたびの連携により、高付加価値で競争力のあるソリューションを迅速にマーケットに提供することが可能となり、NRI グループ様が多くのお客様のデジタルエンタープライズへの移行を強力にご支援していただけることを確信しております」

ブライアリー・ジャパンは、これからも戦略的かつ実用的なデジタル・マーケティング・ソリューションを、積極的にご提供していきます。

*1 : オムニチャネルとは、実店舗とインターネットやスマートフォン等を組み合わせた、リアルとネットを融合した流通形態のことを表します。

*2 : 第三者機関である Forrester 社のレポート "The Forrester Wave™: Customer Loyalty Solutions For Large Organizations, Q1 2016"において、顧客ロイヤリティ・ソリューション業界の最高ランクの企業である、と評価されました。
本評価の概要ならびにレポートのダウンロードはこちらです。

<http://www.brierley.com/report.aspx>

*3 : 第三者機関である Forrester 社のレポート "The Forrester Wave™: B2C Commerce Suites, Q1 2015"において、コマース業界の最高ランクの企業である、と評価されています。詳細は、下記のサイトをご覧ください。

<https://www.hybris.com/ja/news-events/press-releases/150121-forrester-wave-b2c-commerce-suites-2015>

SAP、SAP ロゴ、記載されているすべての SAP 製品およびサービス名はドイツにある SAP SE やその他世界各国における登録商標または商標です。またその他記載された会社名およびロゴ、製品名などは該当する各社の登録商標または商標です。

【ニュースリリースに関するお問い合わせ】

株式会社野村総合研究所 コーポレートコミュニケーション部 十河、若林

TEL : 03-6270-8100 E-mail : kouhou@nri.co.jp

【事業に関するお問い合わせ】

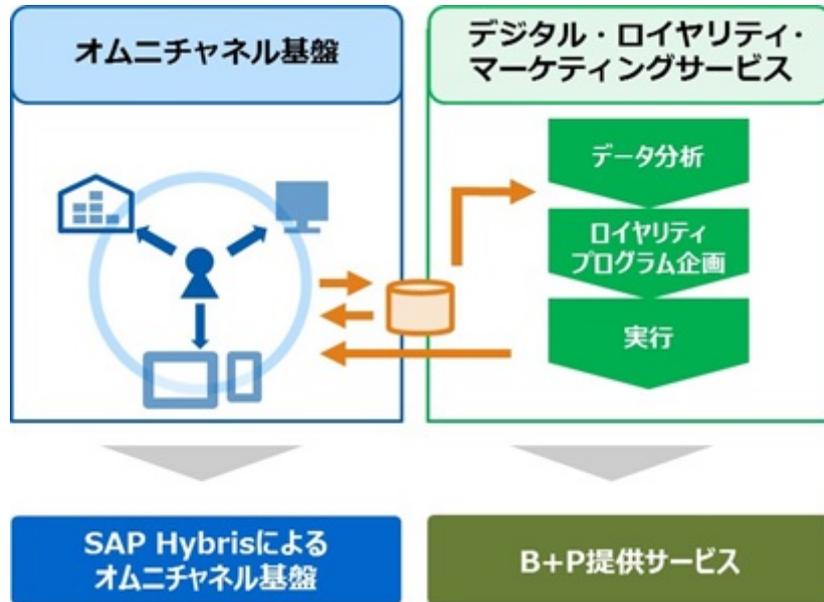
ブライアリー・アンド・パートナーズ・ジャパン株式会社 川津のり

TEL : 03-5533-2300 E-mail : info-Japan@brierley.com

Web: <http://www.brierley.jp/>

【ご参考】

- オムニチャネル基盤とデジタル・ロイヤリティ・マーケティングの連動イメージ



- BRIERLEY LOYALTYWARE™ と SAP® Hybris® Commerce 連携の概要

SAP Hybris×B+Pの連動でロイヤリティ統合サービスを実現

