



PRESS RELEASE

2013年7月10日

## オプト、O2O・オムニチャネルなど、新たなマーケティング実現に課題を持つ企業を 支援する専門組織「オムニチャネルソリューション部」を新設

株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO:鉢嶺登、証券コード 2389 以下オプト)は、O2O<sup>※1</sup>やオムニチャネル<sup>※2</sup>など、近年新たに注目を集めているマーケティング課題を持つ企業に向けて、その課題解決を強化することを目的とした専門組織「オムニチャネルソリューション部」を新設致しました。

生活者はもはや、オンラインとオフラインを区別していません。様々なデバイスとメディアから情報を得て、自由に店舗とWeb サイトやアプリを行き来して、商品の比較や想像をして欲しいものを手に入れています。生活者との接点や購買行動が複雑化し、オムニチャネルマーケティングの概念が生まれました。これからはオンライン・オフライン・多様なデバイスからなる全ての生活者接点をシームレス<sup>※3</sup>に設け、顧客・商品・広告・販促情報をデジタルに管理し、チャンネル横断型の1to1コミュニケーションを行わなければなりません。

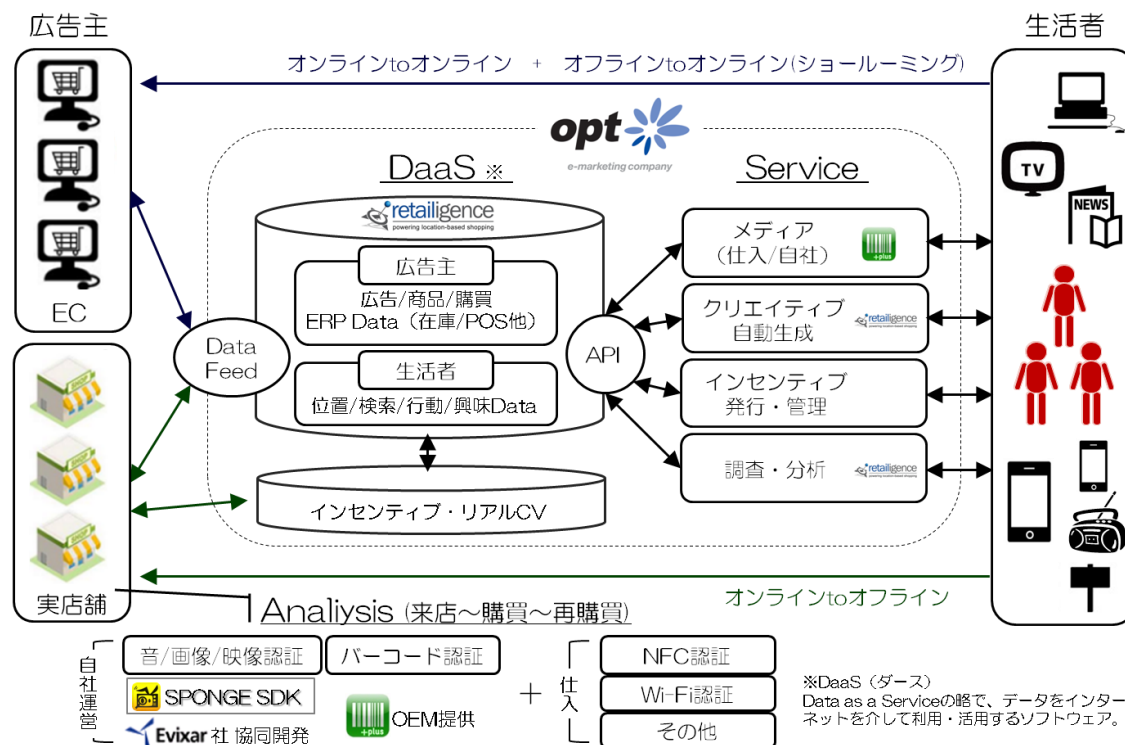
そうした生活者の購買行動の変化により、これまで実店舗への集客手段として有効だったチラシ広告やダイレクトメールなどの効果にも影響が出ており、近年、流通小売・メーカーからはWebを活用した新たな集客手段への取り組みやそのバランスを段階的に実現していくといったニーズが高まっています。

新たに設立した「オムニチャネルソリューション部」では、こうしたニーズに応え企業のマーケティング課題を解決することを目的として、市場調査やサービス開発、広告・販促支援等の活動して参ります。

具体的には、オンラインとオフラインの店舗・商品・在庫情報をデジタルに管理し、様々なメディアに接点を設け、生活者のシチュエーションに合わせてコンテンツを自動配信する仕組みとコミュニケーションプランを構築し、企業の広告・販促活動におけるPDCAサイクルの最適化をご支援致します。

尚、上記の実現性を高めるべく、同組織内で「オムニチャネル構想(※下図参照)」を定義し、以下のサービスを展開して参ります。

<オムニチャネル構想図>



<展開サービス>

- 「Retailigence (リテリジェンス)」
 

店舗の商品・在庫情報と生活者位置を連動させたコンテンツ自動配信が可能なサービス。  
 総代理店: 株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO: 鉢嶺登)  
 開発/運営: Retailigence Japan K.K. (本社:東京都港区、CEO: ジェレミー・ガイガー)
- 「ショッピ！」
 

ネットショッピングや、近くの店舗をバーコードやキーワードでかんたん検索できるお買い物アプリ。  
 商品の価格(最安値)だけでなく、レビューも簡単チェック!可能です。2013年6月末時点で累計94万DLを突破致しました。ご要望次第ではOEMサービスとしてもご提供可能です。

【ダウンロード方法】

App Store: アプリ名「ショッピツ + plus」(<https://itunes.apple.com/jp/app/id388929800?mt=8>)

※App Store には、「ショッピツ + plus」と「ショッピツ！」が存在しますが、機能は同一です。  
 今後は「ショッピツ + plus」をメインとして参りますので、ダウンロードの際は「ショッピツ + plus」を選択してください。

Google play: アプリ名「ショッピツ！」(<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.shoppi>)

開発/運営: 株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO: 鉢嶺登)

- 「SPONGE SDK」

スマートデバイスアプリ組込型のソフトウェア開発キット(以下 SDK)です。

広告主のスマートデバイスアプリに SDK を組み込むことにより、ユーザーの周囲にある情報(音・映像・画像)を認証可能になり、O2O の効果測定や分析を始め、CM 閲覧や実店舗入店等のタイミングで、新たなコンタクトポイントの設定が可能になります。

共同開発/運営:株式会社オプト(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 CEO:鉢嶺登)

日本エヴィクサー株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:瀧川淳)

※1 O2O: Online to Offline の略。オンライン(インターネット)の情報がオフライン(実際の店舗等)の購買活動に影響を与えたり、オンラインからオフラインへと生活者の行動を促すマーケティング施策を伴うビジネスモデルやサービス

※2 オムニチャネル: 直訳すると「すべての(オムニ)顧客接点(チャネル)」という意味で、小売業者が実店舗や Web サイト、ソーシャルメディアなど、あらゆる販売チャネルを統合して、顧客が望む形で購買体験を提供する戦略。

※3 シームレス: ユーザが複数のサービスを違和感なく統合して利用できること。

#### ■株式会社オプトについて

オプトはお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「e マーケティングカンパニー」です。「売上に直結するeマーケティング」をコンセプトに、お客様のマーケティング ROI(費用対効果)を最大化します。

#### 【会社概要】

設立年月: 1994 年 3 月 4 日

資本金: 76 億 56 万円 (2012 年 12 月 31 日現在)

代表者名: 代表取締役社長 CEO 鉢嶺 登

本社所在地: 東京都千代田区四番町 6 番 東急番町ビル

事業内容: e マーケティング事業

上場区分: JASDAQ (証券コード 2389)

URL: <http://www.opt.ne.jp/>

#### ■本件に関するお問合せ先

[報道に関するお問い合わせ]

株式会社オプト 広報担当 大野

TEL) 03-5745-4763 E-MAIL) info@ml.opt.ne.jp

[オムニチャネルソリューション部に関する問い合わせ]

株式会社オプト ビジネス開発本部 オムニチャネルソリューション部

TEL) 03-5745-3561 E-MAIL) [13biz-omni@ml.opt.ne.jp](mailto:13biz-omni@ml.opt.ne.jp)