

2021年4月12日

株式会社セガ エックスディー

消費者ロイヤリティを高める CRM 向けゲーミフィケーション SaaS
「GameBox」をリリース、同時にパートナーシップ制度を開始

代理店パートナーとして電通アイソバーと電通デジタルが初期に加盟
ゲームエンジンパートナーによりご提供可能なゲームエンジンも 310 タイトルまで拡大

エンタテインメントソリューション事業を展開する株式会社セガ エックスディー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長執行役員 CEO：尾崎 雄一、以下：当社）は、3月2日発表の CRM 向けゲーミフィケーション SaaS、GameBox（ゲームボックス、以下：GameBox）を正式にリリースいたしました。それと同時に、企業様とのパートナーシップ制度を開始したことをお知らせいたします。

◆ パートナーシップ制度の背景

当社は GameBox の更なる事業拡大と競争力強化を目的に、パートナーシップ制度を開始いたしました。

具体的には共同での新規顧客開拓と他マーケティング施策と連携した幅広い提案を可能にするための代理店パートナーと、GameBox のゲームエンジンを提案可能な状態でご提供いただくゲームエンジンパートナーの 2 つの枠組みになります。

これにより、代理店パートナーと連携することで、既存の CRM 施策や広告施策、DX 施策等と連携したマーケティングソリューションの提供が可能になりました。

更に、ゲームエンジンパートナーとの連携により、ゲームタイトルのラインナップが 3月2日のリリース時のタイトル数の 200 から 310 に拡大しました。

◆ 代理店パートナー

サービスリリース開始時の代理店パートナーは、株式会社電通アイソバー、株式会社電通デジタル（五十音順、敬称略）の 2 社になります。

SEGA XD

NEWS RELEASE

SEGA®
XD

Dentsu isobar

DENTSU
DIGITAL

図：GameBox ローンチ時の代理店パートナー

それぞれの企業とは各社の強みやシナジーを生かして様々な連携をしていきます。

電通デジタルとは、デジタルマーケティングにおける「コンサルティング」、「開発・実装」、「運用・実行」の全領域をカバーする幅広いケイパビリティを活かして、GameBox を活用した統合的なマーケティング戦略・施策を提案していきます。

電通アイソバーとは、CX やブランド体験創出における GameBox 活用を目指しつつ、電通アイソバー保有の CRM ツール TONARIWA とのシステム連携開発も今後検討していきます。

◆ 今後の展望

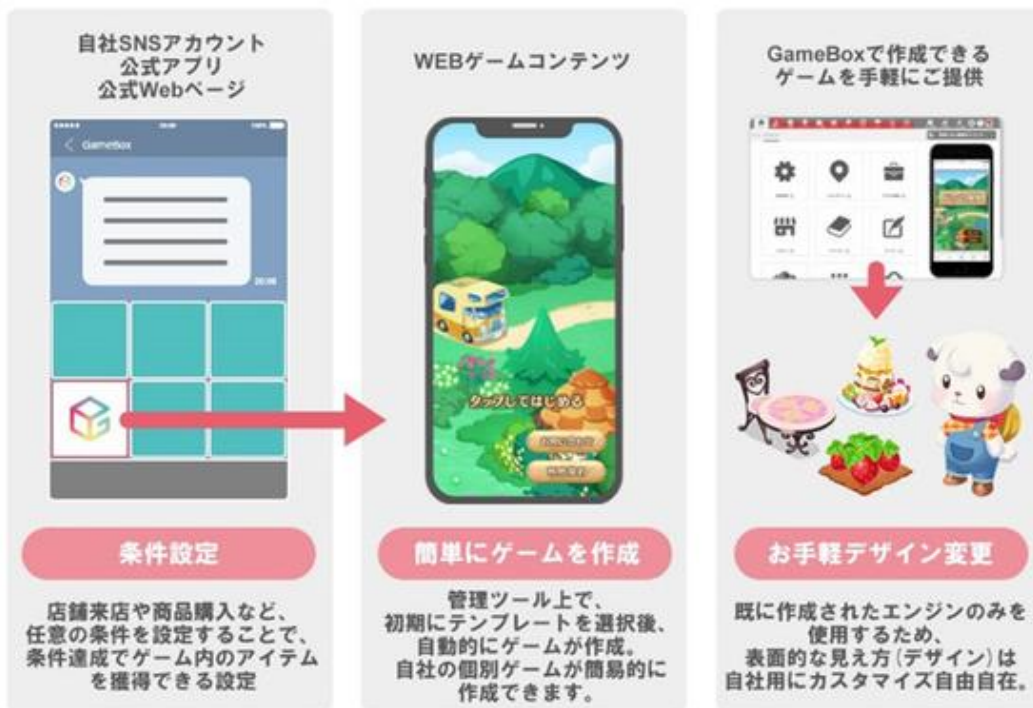
当社は、今後も GameBox のパートナーシップを更に拡張し、様々な企業との積極的なアライアンスを行い、クライアントのマーケティング課題の解決を図っていきます。

また、GameBox を皮切りに、事業課題や社会課題を解決させるゲーミフィケーションおよびエンタテインメントソリューションを各種 SaaS 化して、手早く気軽に提供できるようにしていく、Entertainment as a Service（エンタテインメントアズアサービス）事業、通称 EaaS（アース）事業を行っていきます。

◆ 「GameBox」 とは

GameBox はエンドユーザーのロイヤリティ向上にゲーミフィケーションを活かした CRM で貢献する自社プロダクトです。

CRM やマーケティングのために最適化されたゲームを、これまでの従来開発に比べて圧倒的に安価で高速に開発し、企業の SNS アカウントや会員アプリ、オウンドメディアといった接点へゲームを埋め込み展開することで、様々なマーケティング KPI に貢献して企業のロイヤリティを創出していきます。



◆ 会社概要

会社名	株式会社セガ エックスディー
代表者	代表取締役社長執行役員 CEO 尾崎 雄一
所在地	東京都新宿区西新宿 6-18-1 住友不動産新宿セントラルパークタワー 20階
設立	2016年8月1日
事業内容	エンタテインメントソリューション事業
URL	https://segaxd.co.jp/

記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。
本文書に記載している情報は、発表日時点のものです。