

オムニチャネルの総合支援カンパニーへ！ レオニスがトランスコスモスとオムニチャネル領域で資本・業務提携 ～マーケティングからリテイリングまでワンストップで支援できる体制を整備～

オムニチャネルマーケティングを促進するシステムとコンサルティングサービスを提供する株式会社 Leonis & Co. (東京都新宿区、共同代表:伊藤圭史、上西培智、以下レオニス)とトランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、証券コード:9715、以下、トランスコスモス)は資本・業務提携に合意し、レオニスはトランスコスモスの子会社として、トランスコスモスグループの一員となることを発表いたします。

近年、スマートフォンの急速な普及・定着により、Web や SNS、実店舗など、様々なチャネルを横断しながら購買を行う「オムニチャネル型」の消費が拡大しています。消費者の変化を受けて、大手小売各社も顧客が商品を認知してから購買に至るまでのあらゆるチャネル(販売経路)を統合させて顧客にアプローチする“オムニチャネル”への投資を宣言。小売業関係者の一般用語として認知されています。

従来レオニスではこうしたオムニチャネル型の消費者に対応するために、東急百貨店などの小売業やNTTドコモなどのIT事業者に対してオムニチャネルマーケティングシステムの開発・提供、コンサルティング支援を行っていました。このようなオムニチャネルの先駆的な企業としての実績から、トランスコスモスはレオニスをオムニチャネル事業における重要パートナーと位置付け、今回、資本・業務提携するに至りました。

この提携により、レオニスはトランスコスモスの持つインターネット広告、スマートフォン・Web サイト構築運用、EC、コンタクトセンターなどの幅広い既存サービスと連携することができ、オムニチャネル全体のコンサルティング支援からシステムの開発・提供までワンストップで提供することが可能になります。まずはレオニスが開発した、スマートフォンで低コストかつ簡単にオファー(レコメンド・クーポンなど)の利用状況をリアルタイムに把握できるオムニチャネルマーケティングシステム「OFFERs」の販売体制を強化。無料通話アプリとの連携やDMPによるデータの統合・分析、各種マーケティングソリューションでのデータ活用など、トランスコスモスの既存サービスと組み合わせることで統合CRMを実現。チャネル全方位型のシームレスなオムニチャネルマーケティングの実行が可能になります。

今後は、マーケティングからリテイリングまでワンストップでオムニチャネル全体の支援を進めて参ります。

トランスコスモスとレオニスのオムニチャネルサービス



【トランスコスモス株式会社について】

1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に尽力。コールセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、EC・通販事業などの売上拡大や、バックオフィスや情報システム運用などの業務効率向上とコスト削減を実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを提供しています。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しており、高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。<http://www.trans-cosmos.co.jp>

【株式会社 Leonis & Co.について】

オムニチャネルマーケティングカンパニーとして2011年に設立。国内外におけるオムニチャネル/O2Oの知見(ビジネス面・システム面双方)に基づき、小売業やIT事業者に対してオムニチャネルマーケティングシステムの提供、コンサルティング支援を行っています。現在、NTTドコモ(ショッぷらっと)、東急百貨店(オムニチャネルマーケティングシステムの提供)、東急電鉄などのコンサルティング、システム面の取り組みを支援。

- 会社名 : 株式会社 Leonis & Co.
- 住所 : 〒160-0022 東京都新宿区新宿 6-29-6 エルツ 6 9F
- 共同代表 : 伊藤 圭史、上西 培智
- URL : <http://leonisand.co/>
- OFFERS 特設サイト: <http://offers.leonisand.co/>
- サービスに関するお問い合わせ先: press@leonisand.co

<代表者経歴>

■伊藤 圭史 (いとう けいじ)

上智大学卒業後、IBM ビジネスコンサルティングサービス(現日本 IBM)に入社。デジタルマーケティング施策推進、CRM システム導入など、顧客政策を中心とした戦略・システムプロジェクトに従事。2011年12月にオムニチャネルに特化してシステムとコンサルティングサービスを提供する Leonis & Co. を設立。オムニチャネルの専門家として通信会社や百貨店、電鉄など様々な企業を支援。

■上西 培智(うえにし ますとも)

中学時代よりプログラマーとして活動を開始し、大学時代には Mozilla 社等、多数の案件に従事。上智大学卒業後、ORACLE に入社。CRM 領域を中心とした IT コンサルティング業務に従事。2012年より独立、同年6月より Leonis & Co. に参画。