

2024年12月19日

各位

会社名 株式会社 JDSC
代表者名 代表取締役社長 加藤 聡志
(コード: 4418、東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 作井 英陽
(TEL. 03-6773-5348)

連結子会社におけるデータマーケティング領域への参入に関するお知らせ

当社の連結子会社であるメールカスタマーセンター株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役：濱寄勝海、以下「メールカスタマーセンター」という）は、100 万社超の企業と 600 万超の事業所のデータが含まれるデータベースの買収によりデータマーケティング領域に参入することになりましたのでお知らせいたします。

1. 新規事業開始の背景

当社グループは、グループのミッションである UPGRADE JAPAN に向けて、AI ソリューションの創出である Layer 1、AI ソリューションの横展開である Layer 2 に加え、M&A を通じた事業取得とデータサイエンス・AI による価値向上を進める Layer 3 の拡大を戦略的に進めております。

これまで、Layer 3 の領域において、AI が蓄積されたデータを学習し、顧客一人一人の反応を予測することで属人的なセグメンテーション作業を自動化する AI プラットフォーム「response insight」（レスポンス・インサイト）等の AI 技術を、ダイレクトメール（DM）ソリューションに掛け合わせることで、送付先の最適化を図るなど、高単価なサービスの創出を行ってまいりました。また、DM の送付先ごとに個別の QR コードを添付することで顧客の反応や行動を可視化し、高度なリマインドができる DM ソリューション「QRDM」のサービス提供も行っております。

今回、Layer 3 領域での更なる拡大を計画していた所、100 万社超の企業と 600 万超の事業所のデータが含まれるデータベースの買収によりデータマーケティング領域に参入することになりました。これにより、ダイレクトメールの顧客にはリスト販売を、リストの顧客にはダイレクトメール販売を相互に営業促進できることから、効率的に売上、利益の増大が期待されます。

また今後は、データマーケティングの機能を駆使しながら、データサイエンス・AI の知見、DM ソリューションを掛け合わせることで、より付加価値の高いサービスを積極的に展開してまいります。

本件において、JDSC、メールカスタマーセンターの代表はそれぞれ次のように述べております。

JDSC 代表取締役 加藤エルテス聡志

「JDSC グループとして、データの持つ潜在的価値を最大限引き出し、新たな顧客価値を創出する取り組みが追加されることを嬉しく思います。今後も益々 UPGRADE JAPAN を実現すべく、JDSC の持つデータサイエンス・AI の知見をグループ全体で展開してまいります。」

メールカスタマーセンター代表取締役 濱寄勝海

「メールカスタマーセンターは、DM 発送代行を中心に DM のトータルソリューションを提供してまいりました。この度データマーケティング領域に参入することで、お客様へデータベースマーケティング領域の高付加価値なコンテンツ提供が可能となり、あらたな顧客層の取り込みが期待されます。」

2. 新規事業の概要

当社は、データマーケティング部を新設し、100 万社超の企業と 600 万超の事業所のデータが含まれるデータベースを駆使しながら、独自で構築した高品質なデータベースからターゲットリストの提案、FAX 配信、ダイレクトメールの発送など幅広いプロモーションをスピーディーかつワンストップで提供することが可能となりました。

顧客のあらゆるニーズに最適化した高付加価値ソリューションを展開してまいります。

3. 新たな事業のために特別に支出する予定額の合計額

新たな事業のために特別に支出する金額は軽微です。

4. メールカスタマーセンターの概要

名称	メールカスタマーセンター株式会社
所在地	東京都文京区小石川 1-4-1 住友不動産後楽園ビル 16 階
代表者の役職・氏名	代表取締役 濱崎 勝海
事業内容	DM の企画・制作・発送代行
資本金	223,800 千円
設立年月	平成 11 年 7 月

5. 日程

事業開始時期 2024 年 12 月頃（予定）

6. 業績に与える影響

本新規事業開始に伴う当社連結業績に与える影響につきましては、現時点では軽微であると考えております。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以 上