

2007年11月13日  
アバカス・ジャパン株式会社

## アバカス・ジャパン 協同(コーポラティブ型)データベースを活用し、 旅行会社向けにダイレクトマーケティングのサポートを開始

通信販売企業向け協同(コーポラティブ型)データベースの構築・運営を行うアバカス・ジャパン株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役CEO:河野 洋一、以下、アバカス)は、物販系のダイレクトマーケティングのサポートと並行して、旅行会社へのサービス提供を開始しました。

アバカスでは、現在、物販系のみで構成される通信販売企業向け協同(コーポラティブ型)データベースの構築・運営をしており、約60メンバーのアライアンスへの参加、1,700万世帯のデータベースを保有する規模まで拡大し、日本の物販系通信販売市場で評価頂ける実績と成果を獲得するに至りました。

この度、更なるダイレクトマーケティングのサポート領域を拡大する目的で旅行業界での事業化調査を進めた結果、物販系マルチバイヤー(※1)は年間に複数回旅行に出かけていること、カタログやパンフレットなどの紙媒体を参考にして電話やインターネットを利用した通信販売で申し込みをすることなどが判明したため、旅行会社向けのサービスを開始することとなりました。

協同(コーポラティブ型)データベースでは、現在の物販系に旅行商材の購買履歴を含めることで、今まで以上に深い顧客プロファイリングが可能となり、その両カテゴリーのアライアンス・メンバーに優れたデータサービスが提供できることと確信しております。今後アバカス・アライアンスへ参加する旅行会社のメンバーに対しても、物販系通信販売メンバーと同様に「新規顧客開拓 モデリング・サービス(※2)」と「ハウスファイル モデリング・サービス(※3)」を提供していく予定です。

アバカスでは、既にアライアンスへの新規参加が決定している旅行会社2メンバーを含め、今後1年間で10から15メンバーの獲得を目指しています。

- ※1 2社以上の通販会社から商品を購入する、通販に対して積極的な消費者／生活者の総称
- ※2 アライアンス・メンバーの優良顧客によく似たプロフィール(購買履歴)をもつ新規見込み客リストを協同(コーポラティブ型)データベースから抽出し、提供することにより、効率的な新規顧客開拓をサポートするサービス。
- ※3 協同(コーポラティブ型)データベース全体の購買履歴を利用してアライアンス・メンバーのハウスファイルを分析・活用することにより、休眠顧客の効率的な掘り起こしなど、ハウスファイル全体の収益性を最大限に高めるサポートをするサービス。

## アバカス・ジャパン株式会社 会社概要

会社名 : アバカス・ジャパン株式会社  
代表者 : 代表取締役 CEO 河野 洋一  
本社所在地 : 東京都渋谷区渋谷 3-25-18 渋谷ガーデンフロント  
URL : <http://abacusjapan.co.jp/>  
設立 : 2002年12月  
資本金 : 1億円  
事業内容 :

- ・協同（コーポラティブ型）データベース<アバカス・アライアンス>の構築と管理・運営
- ・アバカス・アライアンスによる各種サービス
- ・コンサルティングの提供

### 本件に関するお問い合わせ先

アバカス・ジャパン株式会社 加瀬/横山

T e l : 0 3 - 5 7 7 4 - 9 0 2 0 F a x : 0 3 - 5 7 7 4 - 9 0 3 5

### 報道関係者お問い合わせ先

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部 富澤

T e l : 0 3 - 4 3 6 3 - 0 1 2 3 F a x : 0 3 - 4 3 6 3 - 1 1 2 3

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、以下、トランスコスモス）は、2005年12月19日、米国ダブルクリック社からアバカス・ジャパン株式会社（以下、アバカス・ジャパン）の全株式を取得し、連結子会社化した関係で広報のサポートをしています。