

## News Release

# アクセンチュアとブルーマティーニ、 日本国内において戦略的パートナーシッ プ契約を締結

## eCRM ソリューションセンターを東京都内に開設

アクセンチュア株式会社

ブルーマティーニソフトウェア株式会社

グローバル・マネジメントとテクノロジーのコンサルティング会社であるアクセンチュア（日本事務所：東京都港区赤坂、日本代表：森 正勝）は本日、米国ブルーマティーニソフトウェア社（以下ブルーマティーニ社、本社：カリフォルニア州サンマテオ市、代表：CEO モンテ・ズエーベン、NASDAQ：BLUE）との間に、戦略的パートナーシップを締結したことを発表いたしました。

この契約締結により、アクセンチュアは大規模な e ビジネスを支援する SIPS\*企業、ネットイヤーグループ株式会社（本社：東京都港区、代表：代表取締役社長兼 CEO 石黒 不二代）が総販売代理権を持つブルーマティーニソフトウェア社の主力製品、統合型 eCRM アプリケーションスイート「Blue Martini 4」の導入に関するコンサルティングを提供、同製品の拡販に協力する他、同製品の国内製造、金融、流通市場への展開を支援します。

また、今回の日本市場参入においては、ブルーマティーニを始めとした eCRM 製品の導入コンサルティングに関して米国および欧州市場において経験を積んだアクセンチュアのコンサルタント 350 名が、必要に応じて日本における初期のサイト構築に尽力します。さらには、eCRM ソリューションセンターを都内に設立し、ブルーマティーニ製品を中心とした各種 eCRM ソリューションを国内市場に提供します。

\*SIPS=Strategic Internet Professional Service の略。

eCRM は顧客獲得・維持のために個々の顧客の行動分析を効率的に行う従来の CRM (Customer Relationship Management) の規範を越え、新たに Web 上、携帯無線端末、および電子市場 (e マーケットプレイス) を介しての顧客との相互交流を図るものです。欧米では eCRM テクノロジーは、企業の新販路の開拓、商品メッセージの伝達、顧客へのサービス提供を成功裏に実現するものとして注目を集めてきました。

このような中、アクセンチュアは 1998 年よりブルーマティーニソフトウェア社と提携し、B to C、B to B 双方の eCRM 市場において、業界初の 100%JAVA アプリケーションとして優れた拡張性および柔軟性を持つ統合型アプリケーションスイートであるブルーマティーニ製品の導入を開始しました。

アクセンチュアはこれまでに欧米市場において、主に製造、小売業の分野で16件以上のサイト導入実績を持ち、ブルーマティーニ製品の導入コンサルティングにおいては、その前提となる戦略立案や業務革新コンサルティングを含めて、もっとも豊富な経験と実績を積んできました。

今回アクセンチュアが東京都港区に新たに設立したeCRMソリューションセンターにおいては、ブルーマティーニ製品に特化したコンサルタントによる製品デモ、顧客企業のeCRM化の現状分析、プロトタイプ設計、およびシステム導入などを行います。このeCRMソリューションセンターは、企画・設計から導入・活用までの統合型サービスおよびコンサルティングを提供する意味において日本における初の本格的eCRMソリューションセンターと言えます。さらには、海外における豊富な導入経験に基づく方法論や設計ガイドラインを日本向けに最適化するなど、これまでアクセンチュアとブルーマティーニ社によって築き上げられた知的資産の最大活用を図ることにより、日本市場開拓においてまたとない好スタートを切ることが可能になります。

また、ブルーマティーニ社は今後、今年4月より日本市場に投入しているブルーマティーニ製品の日本語版の拡販を通じて構築される、iMode等携帯電話端末を介した顧客と企業との交流接点プロセスの構築経験実績を、欧州、および米国市場において活用していく予定です。

今回のブルーマティーニ社との戦略的提携、およびソリューションセンター設立に関し、アクセンチュアのCRM統括パートナーである樋田 真(とよだ・まこと)は以下のように述べています。

「CRMに対する企業の期待は、単独チャネルでのサービス向上から複数の顧客接点での統合的なソリューションへシフトし始めています。しかし、今まではその期待に答えられる統合型CRMパッケージが存在せず、ポイントソリューションの組み合わせを模索するしかなかったのです。今回弊社とアライアンスを締結した統合ソリューションであるBlueMatini4の導入によって、企業はいろいろな局面で付加価値の高いサービスをお客さまに提供できるようになります。また、弊社では日本で唯一のブルーマティーニを始めとしたeCRM製品に関するソリューションセンターを設立し、導入に関するさまざまなコンサルテーションを提供できる体制を整えることにより、このソリューションの迅速で実な導入と成果創出が可能になったと信じております」

また、ブルーマティーニ社副社長兼アジア太平洋地域統括責任者であるウィリアム・エバンスは、「ブルーマティーニとアクセンチュアは、過去数年にわたり、世界のあらゆる拠点において成功裏に協業してきました。我々ブルーマティーニは、アクセンチュアと共に、日本市場において企業がその顧客一般消費者、企業に関わらずと有益な関係を維持できるようなソフトウェアのインフラを提供していきます。我々は日本において携帯無線端末を活用した販売、マーケティング、および顧客サービスにおける経験を積み、それらをヨーロッパ、およびアジアの他市場において活用したいと考えております」と述べています。エバンスは今後、ブルーマティーニ社のアジア戦略を東京に拠点を置きながら統括する予定です。

## アクセントチュアについて

アクセントチュアは、グローバル・マネジメントとテクノロジーのコンサルティング企業です。社会や人々の生活に革新をもたらすニューエコノミー時代のリーダーとして、市場を創造し構築するという新たな役割を担っています。コンサルティング、テクノロジー、アウトソーシング、アライアンス、ベンチャー・キャピタルなどを通じ、革新的技術とビジネスモデルをあらゆる産業分野にわたって提供し、顧客企業の全てのニーズを満たすことのできるビジネスネットワークを構築しています。アクセントチュアは世界 46 カ国に 7 万人以上、日本においては約 2,000 名のプロフェッショナルを東京、および大阪オフィスに擁しています。

詳細は [www.accenture.com/jp](http://www.accenture.com/jp) をご覧ください。

## ブルーマティーニソフトウェア社について

ブルーマティーニソフトウェア (Blue Martini Software, Inc.) が企業向けに提供しているソフトウェア・アプリケーション「Blue Martini」は、ユーザ企業がその顧客やパートナー企業に対する理解を深め、適切なターゲット設定を行いながらビジネスを展開するために必要な、あらゆる機能を備えた統合型ソフトウェアです。「Blue Martini 4」のパッケージには「Blue Martini Commerce」、「Blue Martini Marketing」、「Blue Martini Channels」、「Blue Martini Service」という 4 種類のアプリケーション・モジュールが含まれています。いずれも単一での利用、またあらゆる機能を利用するためのセット利用の両方が可能です。これらはカタログ、コンテンツ、取引、情報分析やパーソナリ化のためのアプリケーションです。ブルーマティーニのアプリケーションにより、満足度の高い取引が実現し、マーケティングプログラムの効果を最大化し、販売チャネルの各パートナー企業の販売効率を高め、多チャネル型の顧客サービスを提供でき、その結果、収益増大に威力を発揮します。顧客としては、ハーレー・ダビッドソン、アイオメガ、リーバイ・ストラウス、ポラロイド、サックス・フィフス・アベニューなどがあります。ブルーマティーニソフトウェアについてのお問い合わせは、以下の日本支社までお願いします。

〒100-0011 東京都千代田区内幸町 1-1-1 インペリアルタワー 15 階

ブルーマティーニソフトウェア株式会社

電話： 03-3507-5819

ファックス： 03-3507-5601

電子メール： [info-japan@bluemartini.com](mailto:info-japan@bluemartini.com)

\* 「Blue Martini」「Blue Martini Software」は、ブルーマティーニ・ソフトウェア社の商標です。