



2017 年 11 月 16 日

## 博报堂和三井情报，在以支援订阅模式为首的 数字化转型领域上开始合作

- 包括订阅模式支持平台“Zuora”在内的 IT 工具的利用 -

博报堂公司（总部：东京都港区，董事长兼总经理：水岛正幸，以下称“博报堂”）和三井情报株式会社（总部：东京都港区，董事长兼总经理：小日山功，以下称“MKI”）签署业务合作合同，双方将推动企业的数字化转型。从咨询业务向以利用订阅模式平台“Zuora(※)”在内的 IT 工具，向企业提供系统的构筑及运营服务，来支援企业向订阅模式的转型。

近年来，以“由所有权向使用权发展”，“从追求售罄到追求持续购买、稳定利用”为关键字，在各种行业，根据顾客使用所提供的时间，来获得收益的订阅模式正在不断发展。针对这一时代发展潮流，迄今为止以消费者的“所有”为前提开展的以销售产品为中心的商业模式的企业，通过导入订阅模式，和消费者构筑持续的关系，争取扩大商机。然而，根据产品、服务特点等不同的周边环境，对于企业来说最佳的订阅模式也不尽相同，在导入之前，需要妥善的准备和支持。

博报堂和 MKI，对于今后导入订阅模式的企业，通过博报堂迄今为止积累的业务咨询和数字营销的知识，以及利用 MKI 提供的以订阅模式的支持平台“Zuora”为首的 IT 工具和其构筑经验，对企业导入订阅模式进行提案。

博报堂迄今为止，因数字化技术的发展，很容易就能取得生活者的 365 天的行为信息和购买行为的实时数据，将其作为“生活者的 DMP（数据管理平台）”加以利用，再加上综合广告公司所积累的企划力和独自的创造力，已经向客户提供了大量的从顾客理解到行动设计和培养顾客为止的商务咨询和数字化营销措施。此次，作为日本全国第一个 Zuora 的代理商和推进客户的导入外，在需要合作的 SFA/CRM 领域，以及主干系统上，和具有丰富导入经验的 MKI 合作，我们将能更加全面地支持企业以导入订阅模式为首的数字化转型。

※关于“Zuora”：[http://www.mki.co.jp/biz/solution/it\\_platform/zuora/index.html](http://www.mki.co.jp/biz/solution/it_platform/zuora/index.html)

关于本信息的咨询

博报堂 广报室 ([koho.mail@hakuodo.co.jp](mailto:koho.mail@hakuodo.co.jp))

**【关于三井情報株式会社】**

三井情報株式会社（MKI）自成立以来，长达半个世纪向客户提供从咨询到系统开发、主干系统构筑及运营・维护等 IT 相关的各种服务。在迎来合并 10 周年的 2017 年 4 月，新设置了“数字化转型中心”，为实现客户创造新商机，开展了新的 IT 服务。MKI 总能捕捉市场和客户的需求，利用积累的技术和知识，为创造新商机和为客户提供价值而在进行不断地挑战。

公司网页：<http://www.mki.co.jp/>