

2017年11月16日

博報堂と三井情報、企業のサブスクリプションビジネスへの変換支援を  
始めとしたデジタルトランスフォーメーション領域での協業を開始  
－サブスクリプションビジネス支援プラットフォーム「Zuora」を始めとする IT ツールを活用－

株式会社博報堂（本社：東京都港区、代表取締役社長：水島 正幸、以下博報堂）は、三井情報株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：小日山 功、以下 MKI）と業務提携契約を締結し、両社で企業のデジタルトランスフォーメーションを推進します。ビジネスコンサルティングからサブスクリプションプラットフォーム「Zuora（※）」を始めとするITツールを活用したシステム構築及び運用まで提供することで、企業のサブスクリプションビジネスへの変革を支援します。

近年「所有から利用へ」「売り切りから継続購入、安定利用」をキーワードに、様々な業界で、サービスの利用期間に応じて収入を得るビジネスモデルであるサブスクリプションビジネスが展開されつつあります。そうした時代の流れを受け、これまで「所有」を前提とする製品売買中心のビジネスモデルを展開してきた企業においても、サブスクリプションビジネスを導入することは、顧客と継続的な関係を築き、更なる収益拡大につなげるチャンスとなります。しかしながら、製品・サービスの特性やターゲット等の周辺環境により、企業にとって最適なサブスクリプションビジネスのモデルは異なり、導入にあたっては適切な準備と支援が必要となります。

博報堂とMKIは、これからサブスクリプションを展開する企業に対し、博報堂がこれまで培ってきたビジネスコンサルティングやデジタルマーケティングの知見と、MKIが提供するサブスクリプションプラットフォーム「Zuora」を始めとする数々のITツールとその構築経験を活かして、企業のサブスクリプションビジネスモデル導入を提案します。

博報堂はこれまでも、デジタル化の進展によって入手可能になったリアルタイム×365日の生活者の情報行動・購買行動のデータを「生活者DMP（データマネジメントプラットフォーム）」として活用し、総合広告会社として積み重ねてきたプランニング力と独自のクリエイティビティとを掛け合わせることで、顧客理解から行動デザインや顧客育成にまで踏み込んだビジネスコンサルティングやデジタルマーケティング施策を数多く提供してきました。この度、国内初のZuora販売代理店として企業への導入を進めている他、サブスクリプションビジネスプラットフォームとの連携が必要となるSFA/CRM分野、基幹システムにおいても多くのシステム導入実績があるMKIと協業することで、より包括的にサブスクリプションビジネス導入を始めとした企業のデジタルトランスフォーメーションを支援してまいります。

※「Zuora」について：[http://www.mki.co.jp/biz/solution/it\\_platform/zuora/index.html](http://www.mki.co.jp/biz/solution/it_platform/zuora/index.html)

### 【三井情報株式会社について】

三井情報株式会社（MKI）は、コンサルティングからシステム開発、基盤構築や運用・保守などITに関わる多様なサービスを半世紀にわたりお客様に提供してきました。合併10周年を迎えた2017年4月には新たに"デジタルトランスフォーメーションセンター"を設置し、お客様のビジネス創造を実現する新しいITサービスを展開しています。MKIは常に市場やお客様のニーズを捉え、蓄積された技術と知＝KNOWLEDGEを駆使することで、新たなビジネスの創出と顧客への価値提供に絶え間なく挑戦し続けていきます。

ホームページ：<http://www.mki.co.jp/>