

JPメディアダイレクト における新規事業の展開

JP労組中央本部で関連子会社を担当する浅香朋子中央執行委員が株式会社JPメディアダイレクト(以下、JPMD)本社を訪問。

北清取締役と新規事業領域開発室の鷲頭部長から、新規事業の状況等について説明を伺った。



JP 労組 中央執行委員
浅香 朋子

浅香: JPMDの設立の経緯について教えてください。

北清: 郵政民営化後、日本郵政グループとして新しいサービスを考えていこうということで設立されました。具体的には、ダイレクトメールなどをより活用させていただくために、マーケティングプロモーションを中心とした上流から下流までトータルサービスを展開していこうという考えでした。

浅香: 現在の業務は、ダイレクトメールなどにつなげるためのマーケティングプロモーションが中心になっているのですか？

北清: 現在JPMDには、4つの事業領域があります。1つは、今言った“マーケティングプロモーション”。顧客データの分析から施策や媒体の立案・実施管理、そして効果検証までPDCAで最適なプロモーションを実現するCRM(顧客関係管理)プロモーションや、通販企業のパートナーとしてワンストップで支援する通販パートナーシッププロデュース。そして、GIS(地理情報システム)により顧客

データと国勢調査データ(年齢別、世帯構成、住居情報など)を掛け合わせ、統計解析などの分析から得られるデータをもとに、ターゲット含有率が高いエリアを抽出し、Web広告配信やDM等を組み合わせたプロモーションを行うエリアソリューションなどがあります。2つには、DMのワンストップサービスであるターゲティングDMやタウンプラスのワンストップサポートと郵便局広告などの“ダイレクトメディア”。オリジナルフレーム切手も“ダイレクトメディア”の領域に入ります。3つには、株主優待やキャンペーンなどに際して、専用私書箱の開設から事務局運営、ゆうパックや郵便物等の梱包・発送管理まで事務局作業をワンストップで提供する“BPO”。4つには、WebサービスからDMなどを自動で印刷・差出するスキームの提供と事業を代行して運営管理するなどの“事業支援”です。

浅香: なるほど。どの領域にも共通しているのは、郵便や荷物の分野を中心に、提案から実際のオペレーションの管理まで一括して受託するソリューションサービスですね。

北清: そのとおりです。しかし、市場のニーズも変化するのでビジネスも変容します。例えば、自治体における広報や業務支援に関する企画などから一括受託するサービスも展開しています。コロナ禍においては、ワクチン接種に係わるソリューションも提案・受託しました。DMやゆうパックが中心というより、自治体などのお困りごとを企画などから一括受託するなかで、そのソリューションの一部

に郵送や荷物配送も可能です…というご提案が含まれる形です。

浅香: まさにニーズに合わせてビジネスが少しずつ変容しているということですね。

北清: 環境変化によってニーズが変わっているのに、従来のサービスを展開していくだけでは事業は縮小していくばかりです。よって、従来の延長線上での新たなサービスを生み出すという考えに加え、新規事業も必要という考えです。ですからJPMDでは、それぞれの事業領域を担う各本部に毎年新しい何かを生み出していくよう促しています。具体的には、新たな商品・開発に関するKPI(重要業績評価指標)を設定して取り組んでいます。

浅香: 新規事業で、実際に成果に結びついている事例について教えてください。

北清: 全く新規に立ち上げた事業では“ベトナムソリューション”があります。

浅香: ベトナムですか!?

北清: BPO事業を展開するなかでデータのエン트리作業を海外で行っていました。その新たな候補としてベトナムが上がり、ベトナムに注目するようになりました。

浅香: そこから新規事業の展開につながったのですか!?

北清: 先ほどもお話ししたように各本部で新規事業を検討してい

ます。その過程で、海外での事業展開についても検討するわけです。そのなかで、GDPの伸びや人口ボーナスの状況を統計的に見て、ビジネスを展開するうえでベトナムはとても魅力的な国だと考えました。そこで、ベトナムでどのようなビジネスが可能だろうかと検討を重ね、GISマーケティングが候補に上がりました。

浅香: GISマーケティングとは?

鷲頭: 郵便局で提供している、指定された地域(町丁目単位)の全戸に配達するタウンプラスというサービスがありますよね。このサービスは、新規顧客の獲得やエリアを絞ったアプローチに最適で、来店促進や販売促進に役立てていただけます。

JPMDでは、地図情報と郵便配達箇所数や国勢調査などの統計データを連動させた独自のGISデータベースを用いて、ニーズに対応したターゲット条件で配布エリアをランキング形式で抽出すること



奥左側: 北清取締役、右側: 鷲頭部長

ができます。エリアは、町丁目レベルまでの絞り込みが可能で、レスポンスデータをフィードバックしていただければ、どのエリアからの反応率が高いかをレポートすることも可能です。日本国内でそのようなエリアソリューションを展開しているわけですが、ベトナムは今後も経済発展していく、つまり、新規出店等が増えていくとすれば、GISマーケティングが役立つのではないかと考えたわけです。

そして、さらに調べてみたところ、ベトナムでGISマーケティングを展開している企業はなく、実現できればそれを展開する最初の企業になれるということがわかりました。

浅香: それはいつ頃のことですか？

北清: 2016年頃です。そこから具体的に動き出しました。BPO事業を端緒に、ベトナム当局などにアプローチしていったわけです。先駆者としての優位性もあったのだと思いますし、BPO事業に関わる場所から、ベトナム国家大学発のベンチャー企業FIMOと事業開発パートナーとしての関係を構築することができ、ベトナムの統計局も「ベトナムでは聞いたことがないが、事業としての可能性を感じる」と好意的に受け止めてくれました。それに、タイミングも良かったのだと思います。GISマーケティングを行うには、まず地図の作成から始まり、そこに人口や居住地などを合わせた統計データを作成していくことになります。つまり、統計データが極めて重要な要素になるわけですが、ベトナムでは10年に一度国勢調査が行われており、それが2019年4月に

予定されていたのです。そうしたなかで、地図事業に詳しい鷺頭氏を当社に招き、事業の具体化を進めました。

鷺頭: 地図や国勢調査のデータをもとに「地区別統計データ」と「メッシュ統計データ」を作成しました。「地区別統計データ」には、人口や世帯数の他、男性と女性の人口、年齢別の人口、家族構成、住居形態などの住宅に関するデータを収録しています。「メッシュ統計データ」は、275m×275mメッシュ地図の統計データです。地区で区切ったデータでは、その地区の中のどのあたりに人口が密集しているのかがわかりません。そこにメッシュ統計データを加えると、例えば、新しくお店を出店する際の最適な立地を見出せるわけです。

そうした統計データの作成と事業化の準備を進め、昨年(2023年)11月、「GISドライブ ベトナム」クラウド版の提供開始についてプレスリリースを行いました。

浅香: 具体的には、どのようなサービス提供と料金設定になっているのですか？

鷺頭: 先ほどご説明した統計データをレポートとして提供することで料金をいただきます。一定の上限の範囲内でご利用いただく月額プランと1レポートをご利用いただくごとに料金をいただくプランを用意しています。また、新規店舗候補分析などのアウトソーシングを担うサービスも提供しています。それは個別のご要望等に応じるなかで料金設定させていただく形です。

浅香: ご利用状況はいかがですか？

鷺頭: ローンチ(立ち上げ)から1年が経過していないため、まだまだこれからです

JP 日本郵政グループ **PRESS RELEASE**

2023年11月9日
株式会社JPメディアダイレクト

ベトナムへの新規出店やマーケティング活動に新たなクラウド型エリアマーケティングサービス「GISドライブ ベトナム」クラウド版の提供開始

日本郵政グループの株式会社JPメディアダイレクト(東京都港区、代表取締役 CEO 佐野公紀、以下「JPMD」)は、ベトナム国家大学発のベンチャー企業、THE FIRST INNOVATION AND MANAGEMENT ORGANIZATION JOINT STOCK COMPANY(ハノイ市、代表取締役社長 Luu Viet Hung、以下「FIMO」と開発・提供を開始した「GISドライブ ベトナム」に新たなサービスとして、「いつでも、どこでもWebで分析が出来る」クラウド版を2023年11月9日よりサービス提供を開始いたします。



「GISドライブ ベトナム」クラウド版は、国勢調査データを基にベトナム全土の行政区画単位での人口統計情報を提供いたします。さらに特別市の「ハノイ市・ホーチミン市」の2市はオリジナルの275mメッシュデータの情報を提供いたします。任意のポイントと高層等を設定することで、簡単に高層レポートが作成できます。高層レポートはExcelファイル形式で生成され、ダウンロード後は社内報告資料等にそのままご利用が可能です。 「GISドライブ ベトナム」クラウド版は、他にはないどこよりも詳細で正確なエリア情報で効果的な出店計画・販促計画を実現いたします。

「GISドライブ」は株式会社JPメディアダイレクトの登録商標です。

が、ベトナムへの進出を検討している複数の日系企業に活用いただいています。

浅香: 利益は出ているのですか？

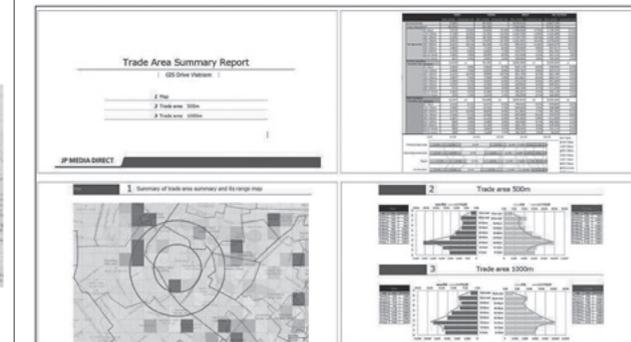
鷺頭: 相応の利益率が確保できるビジネスモデルのため、今後ご利用いただけるよう取り組み、プロモーション支援など

【クラウド版 サービス料金表】(税別)

料金/コース	スタンダード	プロフェッショナル
初期費用	30,000円	
月額料金(1ライセンス)	—	150,000円
レポート料金	20,000円(1レポートあたり)	月額料金を含む(20レポートまで)
	—	7,000円(21レポート以降)

- 1ライセンスで3ユーザー(3メールアドレス)の利用が可能
- 最低利用契約期間は6ヶ月

◆Excel出力の高層レポートイメージ



【報道関係の方のお問い合わせ先】
株式会社JPメディアダイレクト 経営管理本部
担当: 今楚

【サービスに関するお申込み・問い合わせ先】
株式会社JPメディアダイレクト 新規事業領域開発室
担当: 鍋倉・鷺頭
E-mail: pivasia_jpmd@jp-md.co.jp

にもつなげていきたいと考えています。

浅香: 「GISドライブ ベトナム」の拡大とさらなる新規事業の展開、大変期待しております。本日はありがとうございました。

■株式会社JPメディアダイレクトの概要

主要業務: マーケティングプロモーション、ダイレクトメディア、BPO、事業支援
設立: 2008年2月29日
出資構成: 日本郵便株式会社 51%
株式会社電通グループ 34%
株式会社電通プロモーションプラス 15%
社員数: 166人(2024.7.1現在)