

株式会社JPメディアダイレクト

新時代のダイレクトマーケティングサービスを提案

——日本郵便（JP）のサービスにICTを加えて新たな可能性を目指す

ここに注目！

リアルとデジタルを融合した「ダイレクトマーケティング力」
独自開発の「経営管理ツール」で持続的成長を確保

JPメディアダイレクト（JPMD）は2007年10月の郵政民営化後、初めて設立された子会社の第一号だ。全国の日本郵便の物流や郵便局ネットワークを基盤に、マーケティングのノウハウやICTを融合させて、新時代のダイレクトマーケティングサービスを提供している。出資元の日本郵便（51%）、電通グループ（49%）との合併企業だが、代表の中島直樹CEOによると「我々は、ミニJPやミニ電通ではない。大企業にはない、瞬発力と修正力をもった「機動力」を武器に、業界の成長にドライブをかけていく」と語る。

2008年2月に設立後、2年目で黒字化を果たし、3年目で累積解消を達成。2年目以降、12年連続の黒字を達成している。創業8年目で売り上げ100億円を突破し、2020年度は売り上げ150億円超となる見込みである。

引きの強さと火事場の団結力が成長の秘訣

中島CEOは設立の背景について、「手紙の減少傾向は明らかで、郵便の経験値を活かしながら、デジタル時代にも通用するビジネスは何かを考えた。そしてその答えが『ダイレクトマーケティング』だった」と語るが、設立時は、基盤案件も全くないゼロからのスタートの中、直前にリーマンショックが襲って市場は冷え込み、初年度は赤字決算となった。

それが、設立2年目に次々と大型案件を受注し、月次決算が黒字基調になり、成長軌道に乗ったのである。中島CEOは当時を振り返って、「当社の強みは引きの強さと、火事場の団結力」と強調する。

設立直後の成長にドライブをかける契機となった大型案件とは、【総務省 地デジ化説明相談会の周

知事業】や【Pontaカードのブランド・キャラクター開発やDM事業立ち上げ支援】など。これらの案件を通じて様々なノウハウを蓄積してきた同社は、より独自の強みを出すべく「JPMDウェイ」という独自のメソッドを駆使し「データ分析」にこだわった提案を行っている。特に、通販・EC企業向けには、受注までのマーケティング・プロモーション戦略から、フルフィルメント・ロジスティクス・発送・CRMまでをトータルでプロデュースする、「JPMDならではの提案」が顧客の人気を集めている。

経営基盤を支えている独自の経営管理ツール

同社の経営基盤を支えているのが、10年かけて作り上げた独自の経営管理ツールである。一般的に営業の進捗状況は営業が管理し、決算は経理、管理会計は経営

管理が担当するが、こうした縦割りを無くし、情報を一元化して透明化させた。経営側の関心事項が明確になり、資料作成の負担も最小限となった。

「営業活動の状況が過去実績、近い将来まで見ることができ、将来のキャッシュフロー予測も可能。案件単位で限界利益率を把握できて、損益分岐点や管理会計情報も分析できる。社員一人一人が何をすべきか、自主的に考える癖がついて、損益管理の意識付けが全社的に可能となった」（中島CEO）。

このシステムの活用は、「経営者目線をもったリーダー」を育成できるのもメリットの一つ。全社員が会社の数字に関心を持ち、各自の活動ベクトルを合わせるができる。まさに中島CEOが言う「火事場の団結力」につながっている。

今後について中島CEOは、①DX（デジタルトランスフォーメーション）化の波に対応したサービス開発②若手社員発案による新規事業のスタート③地方の企

Design Direct, Drive Direct.

JPメディアダイレクトのタグラインであり、企業理念を表しています



DM（郵便）を中心とした独自の「ダイレクトメディア」サービスを開発



「BPOデジタルドライブセンター」ではDXに対応したハイブリッドな「BPO事務局」サービスを提供

業に対するマーケティング支援・起業化支援、の3つの課題をあげた。特に②に関しては自らの経験

からも、「社長になるための研修がある会社になりたい」と意欲を燃やしている。



便利な都心のオフィスでいっしょに働きましょう！

「わが社」を語る

代表取締役CEO
中島 直樹 氏



業界の成長にドライブをかける存在を目指す

「Design Direct, Drive Direct.」これは、JPMDのタグライン（企業理念を表したモノ）です。

『今後成長していくダイレクトマーケティング業界の未来をデザインし、業界の成長にドライブをかける存在になりたい』という、野望の表明として制定しました。「デザインとは、橋の形を考えることではない。向こう岸への渡り方を考えることだ」（ドイツ・

ブラウン社の哲学）特に、この言葉の意味に共感し、何かを感じた人は、是非我が社の門をたたいて欲しい。まだまだ若い会社ですが、海外への社員旅行を始め、各種研修、新しい働き方（リモート・在宅ワーク・シェアオフィス）の導入など様々な取り組みを行っています。

さあ、未来のJPMDをいっしょにデザインしていきましょう！

会社 DATA

所在地：東京都港区虎ノ門一丁目21-17 虎ノ門NNビル5F

創業・設立：2008年2月設立

代表者：中島 直樹

資本金：5億9,000万円（資本金：3億円・資本準備金：2億9,000万円）

従業員数：181名

事業内容：郵便物流・郵便局ネットワーク等を活用した DM メディアの企画開発・販売、ダイレクトマーケティング関連サービス、BPO・事務局・リコール関連サービス

URL：https://www.jp-md.co.jp/

