

各 位

上場会社名 シナジーマーケティング株式会社
代表者 代表取締役社長兼CEO 谷井 等
(コード番号 3859)
問合せ先 経営企画室長 加藤 卓
(TEL 06-4797-2300)

株式会社ODKソリューションズとの協業サービスにより、 入試における出願率が向上

当社は、昨年より株式会社ODKソリューションズ（代表取締役社長：西井 生和）と協業し、受験生の出願率向上や学校法人および大学等（以下、「学校法人等」という。）の入試広報業務効率化に資する各種情報サービスの提供してまいりました。

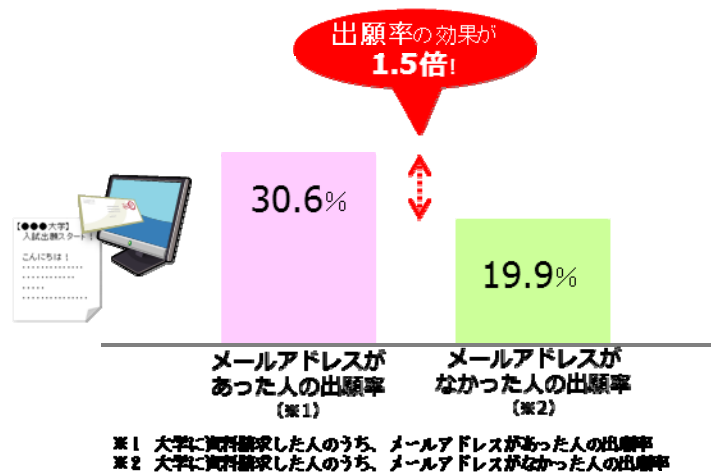
この度、ご採用いただきました学校法人様の出願率が向上いたしましたので、お知らせいたします。

1. サービス提供の効果とサービス概要

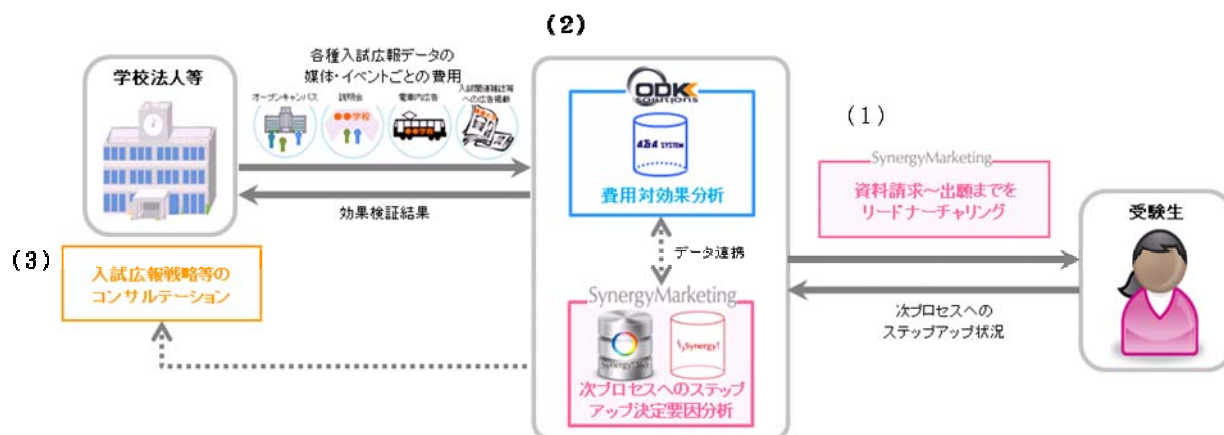
効果について

各種入試広報媒体およびイベントを通じて学校法人様に資料請求した受験生に対し、分析結果に基づいた最適なアプローチ（メール案内）を実施いたしました。

メールを確認しやすいと想定される配信時間の設定、件名等のコンテンツを戦略的に企画した結果、メールアドレスがなかった人に対し、メールアドレスがあった人の出願率が約 1.5 倍となりました。



サービス概要 (提供イメージ図)



- (1) 資料請求から出願までをリードナーチャリング (※)
 資料請求時の登録情報や、その後のアプローチに対する反応を分析し、資料請求から出願までの各プロセスにおける誘引率を最大化するためのご提案をいたします
 ※リードナーチャリング：見込み客を育成するマーケティングプロセスのこと
- (2) 効果検証～費用対効果を可視化～
 各媒体やイベントの費用対効果を可視化できる仕組みを提供いたします。出願までの各プロセスにかかる、ひとり当たりの顧客単価を算出することにより、効果の高い媒体やイベントに費用を集中させることが可能になります
- (3) 企画コンサルテーション
 各媒体やイベントの費用対効果検証の結果をもとに、次年度の媒体を選定するためのコンサルテーションを行い、入試広報戦略の策定をサポートいたします

2. 今後の業績見通し

本件による今期（平成25年12月期）業績への影響につきましては、現時点では軽微であるため、平成25年2月12日に発表いたしました業績予想に変更はございません。

以 上