



報道関係者各位

2015年11月6日

スプリングラージャパン株式会社が株式会社パイプドビッツとリセラー契約締結
PaaS*企業のパイプドビッツ、ソーシャル領域の業務拡大
米国NO.1の統合ソーシャルマネジメントプラットフォーム”Sprinklr”の代理販売権獲得

* Platform as a Service : ソフトウェアを動かすために必要な機能や土台となるプラットフォームをインターネットにおいてサービスとして利用する、あるいは提供する方法の一つ。

PIPEDBITS®



sprinklr
JAPAN

スプリングラージャパン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 ヘンリー・タン）は、株式会社パイプドビッツ（東京都港区、代表取締役社長CEO 佐谷宣昭、東証1部パイプドHDグループ<証券コード3919>、以下「パイプドビッツ社」）と日本における戦略的パートナーとして、日本初（アジア初）となるリセラー業務提携契約を締結（効力発生日2015年7月1日、調印日9月28日）しましたので、お知らせします。

記

i. 業務提携の背景

2009年を境に広告出稿費において新聞を超えたデジタルマーケットは、変わらず急成長を続けており、インターネットユーザー及びソーシャルメディアは前年比+9%（出展：Digital, Social & Mobile in 2015, We Are Social Pte Ltd.）とその数を増やし続けています。

また、昨今の企業はソーシャルで自社の公式アカウントを持つのみならず、カスタマーサポート部門、商品開発部門、IR/PR部門、リスク管理部門、人事部門など、あらゆる消費者とのタッチポイントにおいてソーシャルメディアを活用する動きが高まっています。

投稿や分析といった各ポイントソリューションが発展してきた日本に対し、ソーシャルにおいて先進国であるアメリカではそれらをすべて組み込んだ統合ソーシャルマネジメントプラットフォームの導入が一般的となりつつあり、Sprinklrは其中でもトップの評価（出展:The Forrester Wave™）を受けています。また米スプリングラー社は創立10年未満で10億ドルの企業価値をつけ、2015年3月にユニコーン企業の仲間入りをも果たしています。

ii. 業務提携の目的

統合ソーシャルマネジメントプラットフォームの登場により、企業のソーシャルの取り組みは一変しました。これまで難しかった大量のエンゲージメント、ソーシャルROIの測定などがこの統合プラットフォームにより容易となったためです。今後、日本でも戦略的に重要なマネジメントプラットフォームとして導入増加が見込まれます。

パイプドビッツ社は、これを機と捉え2015年2月に当社に出資し、その後協議を重ねリセラー業務提携契約を締結するに至りました。



企業向けにメール配信管理や顧客データ管理などをPaaSモデルで提供し情報資産の銀行を標榜するパイブドビッツ社として、ソーシャル分野の事業を大幅に強化することは、パイブドビッツ社のクライアント企業にとってソーシャルというタッチポイントにおいて大きな意味をもたらします。

iii. Sprinklr について

Sprinklrは世界で最も完成度の高い、大企業向け統合ソーシャルマネジメントプラットフォームです。Sprinklrは、あらゆるタッチポイントにおけるカスタマーエクスペリエンスの一元管理を可能にし、ビジネスを成功に導きます。

ソーシャルエクスペリエンスのマネジメントに必要な機能をすべて備え、大手リサーチ会社であるForrester社からも「市場で最もパワフルなテクノロジー」と最高の評価を受けているSprinklrのプラットフォームは、世界77か国で、ソーシャルなつながりをビジネスの推進力に変えています。ニューヨークに本社を構え、世界各地に900人を超える従業員を抱える米スプリンクラー社は、インテル、マイクロソフト、サムソン、インターコンチネンタルホテル、ヴァージンアメリカ航空など、1,000社を超えるグローバル企業のカスタマーエクスペリエンスを革新し続けています。

米国NO1の統合ソーシャルマネジメントプラットフォーム “Sprinklr”

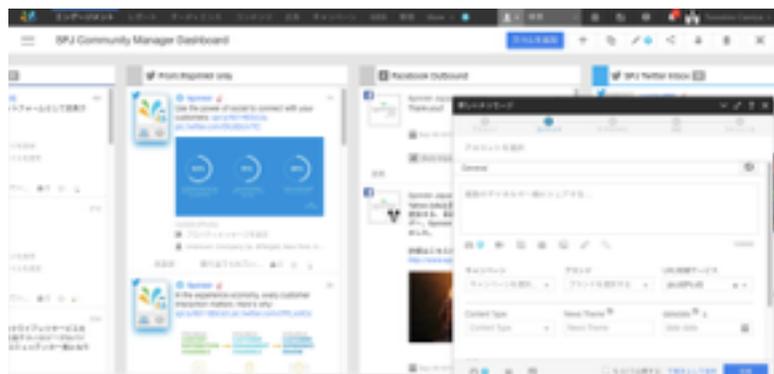
Sprinklr は投稿管理や分析、コンテンツ管理など、ソーシャル上で行う活動に必要なすべての機能を一つにまとめたシングルソースプラットフォームを提供し、企業のソーシャル化、及びデジタル化をサポートしています。

● Sprinklrで実現できること

例えば ソーシャル上で自社製品に関する会話を見つけ出し、エンゲージメントを図る、ニーズを拾い上げる、ユーザーの影響度を分析する、類似した広告を出す。

例えば ソーシャル上で自社製品の購入検討もしくは購入したユーザーの発言を見つけ出し、分析や適切なアクションをとることで、ソーシャル上の顧客体験をマネージする。

例えば 日増しに増えるチャンネルや自社アカウントの投稿・配信スケジュールを一元管理し、エンゲージメントや投稿後の反応分析を行うことで、ロイヤルカスタマーやインフルエンサーといった層との関係性を深めていく。



本件に関するお問い合わせ先はこちら

スプリンクラー・ジャパン株式会社
<http://www.sprinklr.co.jp/>

担当：神谷・岩崎・八木

電話：03 6278 8883

メール：info@sprinklr.co.jp



スプリンクラーは市場で

最も強力なプロダクトを提供しているベンダーと評価されました。

Forrester Research による評価レポート『The Forrester Wave™: Social Relationship Platforms, Q2 2015』にて、最も評価の高いプラットフォームとしてランクされています。

<https://www.sprinklr.com/forrester-srp-wave/>

1,000社を超えるグローバル企業のカスタマーエクスペリエンスを革新し続けています。



*米スプリンクラー社と契約をしている企業例

本件に関するお問い合わせ先はこちら

スプリンクラー・ジャパン株式会社
<http://www.sprinklr.co.jp/>

担当：神谷・岩崎・八木

電話：03 6278 8883
メール：info@sprinklr.co.jp