

2012年3月7日
株式会社アサツー ディ・ケイ

マックスとの資本提携契約締結及びサービスの開始について

株式会社アサツー ディ・ケイ(本社:東京都中央区、代表取締役社長:清水與二、以下 ADK)は、2011年12月7日に、店頭マーチャンダイジング・営業支援の専門エージェンシーである株式会社マックス(本社:東京都中央区、代表取締役社長:澤地哲夫、以下 マックス)と資本提携契約を締結し、両社で具体的な協業アクションプランの検討を重ねてまいりました。また、2012年1月16日よりADKからマックスに取締役1名を派遣、関係を一層強化し、4月より両社協業による「店頭を起点としたマーケティングサービス」を本格的にスタートいたします。

なお、ADKの取得株式はマックスの発行済株式総数の18%です。

マックスは、「セールスデザイン」という事業コンセプトを元に、営業戦略から、販促施策、店頭実現というプロセスでの設計から実行までを一貫して提供しています。大きく分けて、人的支援、情報支援、戦略支援という三つの支援を行っています。フィールドマーチャンダイザーという専門スタッフの手による営業戦略・販促施策の具現化から、店頭での販売応援、新製品や棚替えの売り場づくりといった人的支援を通じて、店頭から得られる知見や情報の収集・分析、営業戦略や販促施策の策定までを行うことで、実効性の高い「戦略的営業パートナー」として、高い評価を得ています。

供給過多である成熟市場では、価格競争が激化し、また商品購入の最終接点となる店頭における販売促進活動の重要性がますます高まっています。

ADKでは、これまでも、価格競争から脱却し、プレミアムな価格を実現するためのブランディング技術を重視してきました。

そして同時に、小売業態や商品カテゴリ別のショッパー(買物客)の購買行動調査・分析と、それに基づく店頭コミュニケーション・販促企画のプランニング、消費者が店頭で商品を選択する際に必要な情報を最適化して提供するADK独自のインストア・ソリューション・プログラム「ISCM(In-Store Communication Management)」の開発を行い、クライアントのニーズにお応えしています。

マックスとADKは、2009年9月に業務提携契約を締結し、これまでADKの「360°コミュニケーション」と、マックスの持つ「店頭での売れる仕組みづくり」を融合し、広告から店頭まで一貫したサービスをご提供してまいりましたが、今回の資本提携により、さらに詳細な店頭情報と消費者情報を組み込んだ基本戦略プランニング能力と具現化力を拡充することによって、ADKグループとして、クライアント企業の最大の課題である“売り”に、より一層の貢献ができると考えております。

< 「マックス」 概要 >

社 名： 株式会社マックス (URL : <http://www.macs-agcy.co.jp/>)
役 員： 代表取締役 澤地哲夫
常務取締役 加茂博
※ADKからは千布隆一(執行役員統合ソリューションセンター
チーフディレクター)が非常勤取締役を務めています。

設 立： 平成12年9月7日
資本金： 50,000,000円
社員数： 160名(平成23年8月現在) ※契約社員含む
登録スタッフ 5,000名
内容： 1・店頭コミュニケーションサービス
2・営業支援サービス
3・フィールドリサーチサービス
4・情報システムサービス
5・教育研修サービス

本件に関する問い合わせ先は下記までお願いします
広報室 中島 香 TEL: 03-3547-2003