

各位

2021年9月8日
株式会社スクロール360



株式会社スクロール（本社：静岡県浜松市中区、代表取締役社長 鶴見知久）の子会社で、EC・通販事業者への高付加価値ワンストップソリューションを提供する株式会社スクロール360（本社：静岡県浜松市中区、代表取締役社長 山崎正之、以下スクロール360）と、その子会社であるEC・通販向け後払い決済「後払い.com」を提供する株式会社キャッチボール（本社：東京都品川区、取締役社長 端郁夫）、アフィリエイトサービスやマーケティング支援を提供する株式会社もしも（本社：東京都品川区、取締役社長 実藤裕史）は、定期通販向けカートシステム「リピートPLUS」を提供するw2ソリューション株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO 山田大樹、以下 w2ソリューション）と業務提携いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

■本提携の背景

昨今ますます増加している、企業・メーカーによる「D to C」への事業拡大・新規参入。消費者に直接販売できるためコスト削減やブランディング面でメリットがある一方で、大手ECモールのような集客やリピート継続施策におけるノウハウ不足・人員不足など、課題を抱える企業も少なくありません。

そこで、今回スクロール360グループのソリューションサービス「もしもマーケティング」「後払い.com」「スクロールMA」「スクロール360物流」と、w2ソリューションの定期通販特化型カートシステム「リピートPLUS」が業務提携することで、**D to C 事業・定期通販における新規顧客の獲得から継続購入まで、一貫して支援できるソリューション提供**が可能になりました。

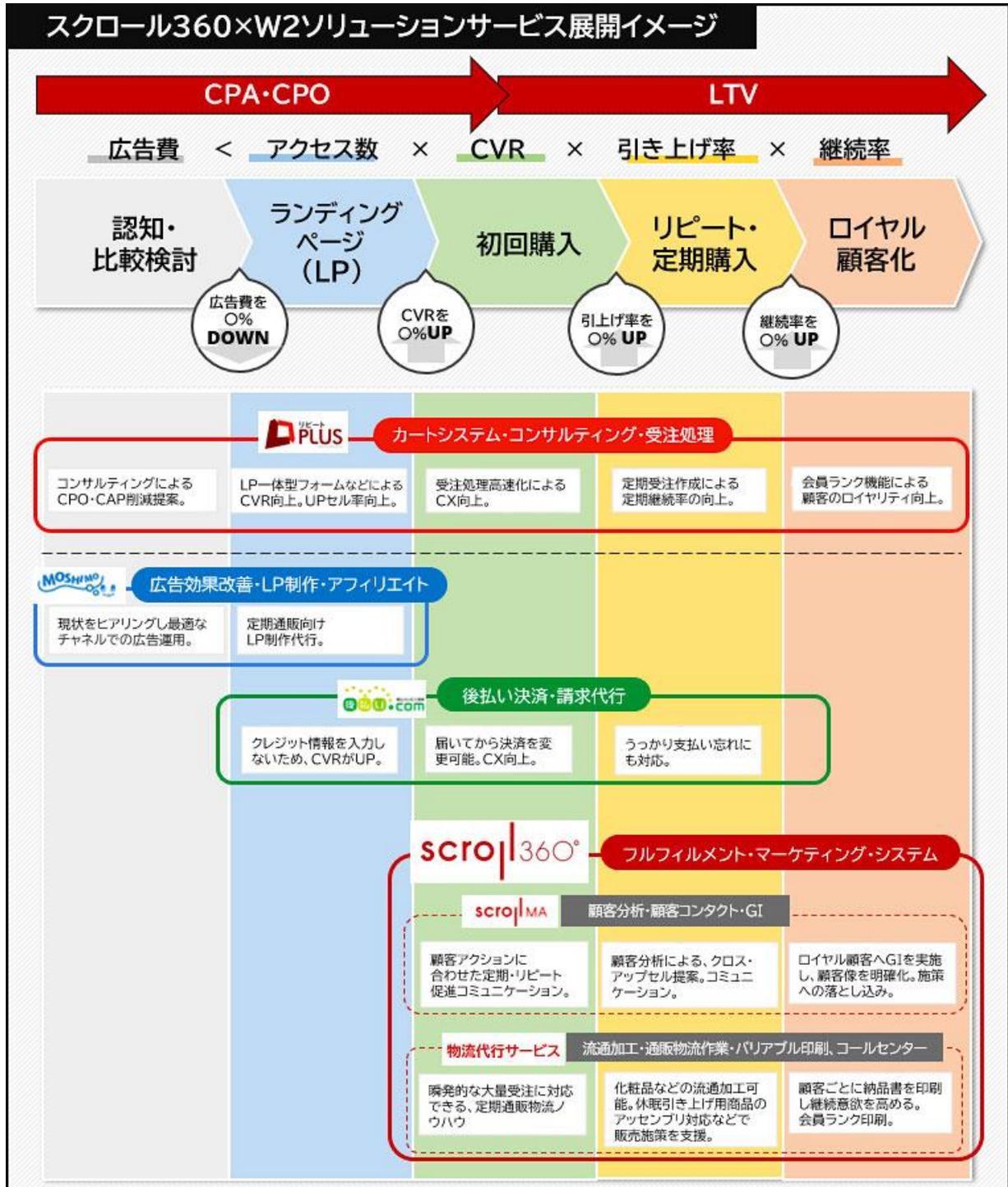
■本提携によるメリット

- ・双方が保有するシステムの連携を強化することにより、クライアント（D to C 事業者）がシームレスに各サービスをご利用いただける環境を提供し事業成長に貢献します。
- ・スタートアップ企業から100億円を超える規模の企業まで、成長に合わせたサービスを提供いたします。

⇒これにより D to C 事業者の売上拡大と利益向上を最大限に支援いたします。

▼サービス展開イメージ：

購入者のアクションフェーズ（認知～継続）ごとに必要なサービスをシームレスな連携にて提供



■本提携により提供・強化できるソリューションサービス

【新規顧客獲得率向上】

- ・マーケティング領域による出稿広告先の最適化
- ・フォーム一体型ランディングページの提案・作成
- ・後払い決済による初回購入の心理的ハードル引下げ・・・など

【既存顧客の継続率向上】

- ・マーケティングオートメーションツールによる One to One コミュニケーション施策の実行
- ・受注処理高速化によるリードタイム削減
- ・物流・コールセンター機能などバックヤードのワンストップ対応
(化粧品製造、ギフト梱包などにも対応)
- ・プリントオンデマンドによるパーソナライズ明細書に「会員ランク機能」を印刷
- ・後払い対応でのクレジットカード支払い・・・など

■各社サービスについて

スクロール360グループ

- ・「もしもマーケティング」

市場調査・マーケティング戦略策定支援～継続的支援（最適な広告チャネル選定・定期通販向けLP制作代行）など戦略・課題策定から運用まで一貫してサポート。

- ・「後払い.com」

後払い導入により新規購入の敷居を下げることはもちろん、従来からのお支払い方法であるコンビニ後払いに加えて、クレジットカード、キャッシュレス決済などの多様な支払い手段のニーズに対応。継続率向上と共に離脱防止に貢献します。

- ・「スクロールMA」

EC 通販に特化した、顧客コミュニケーションの DX を実現するマーケティングオートメーションツール。顧客継続率を高めるための施策がリアルタイムで分析でき、物流サービスとも連携。

- ・「スクロール360 物流代行サービス」

EC 通販物流 35 年の安心と信頼の実績。品質・コスト・スピードを徹底追求及し、大量出荷時の波動対応、複数拠点对応、煩雑な同梱チラシ作業対応など One to One コミュニケーションを提供。

w2ソリューション

- ・「レポートPLUS」

定期購入、頒布会などサブスクリプションコマースに特化したクラウド型通販システムです。ステップメール、ページ一体型購入フォーム、アフィリエイト広告管理、電話受注システム、オンライン・オフライン受注統合などサブスクリプションコマースに必要な管理業務に対応しています。売上平均成長率 354%のマーケティングツールを標準搭載し、60%のコスト削減を実現する充実したオペレーションツールを兼ね備えたサービスです。

■提供開始日

2021年9月30日（木）

【会社概要】

■w2ソリューション株式会社

商号	w2ソリューション株式会社
URL	https://www.w2solution.co.jp/
主な事業内容	通販EC全般のリサーチ、マーケティング、コンサルティング 自社オリジナルEC/CRMパッケージ「w2Commerce」の研究・開発 「w2Commerce EP、V5」サービスの販売/開発/導入/保守サポート

リピート通販（定期購入）特化型サービス「リピートPLUS」の開発/販売/
導入/保守サポート

設立 2005年9月
代表取締役 CEO 山田 大樹
本社 東京都中央区銀座4丁目14番11号 七十七銀座ビル7階

■株式会社スクロール360

商号 株式会社スクロール360
URL <https://www.scroll360.jp/>
主な事業内容 ・フルフィルメント業務（物流代行・受注代行・決済代行・EC運営代行）
・マーケティング支援（Web集客・MAツール・中国越境EC）
・通販システム構築（受注管理・一元管理）
など、EC・通販事業を全方位的に支援する各種ソリューションを開発・提供
設立 1986年3月
代表取締役社長 山崎 正之
本社 静岡県浜松市中区佐藤二丁目24番1号

■株式会社キャッチボール

商号 株式会社キャッチボール
URL <https://www.catch-ball.jp/>
主な事業内容 EC・通販向けコンビニ後払い「後払い.com」の運営
サービス業向けコンビニ後払い「後払い.com for サービス業」の運営
B to B取引向け企業間決済「掛払い.com」の運営
未回収保証なし「請求代行サービス」の運営
設立 2007年1月
取締役社長 端 郁夫
本社 東京都品川区東品川二丁目2番24号 天王洲セントラルタワー 12階

■株式会社もしも

商号 株式会社もしも
URL <https://www.moshimo.co.jp/>
主な事業内容 卸直送型の事業者向け商品仕入れサービス「Topseller」の運営
個人に特化したアフィリエイトサービス「もしもアフィリエイト」の運営
WEB広告に特化した総合代理店事業「もしもマーケティング」の運営
設立 2004年12月
取締役社長 実藤 裕史
本社 東京都品川区東品川二丁目2番24号 天王洲セントラルタワー 12階

◆本件に関するお問合せ先◆

株式会社スクロール360 ソリューション戦略部 担当 青木

住所 : 東京都品川区東品川二丁目2番24号 天王洲セントラルタワー 12階

TEL : 03-4326-3207

FAX : 03-5495-9185

Mail : eigyo@mb.scroll360.jp URL : <https://www.scroll360.jp/>