

2024年3月29日

各位

東京都千代田区外神田 1-18-13  
株式会社エスプール  
(コード番号: 2471)  
問い合わせ先: 取締役社長室担当 荒井 直  
TEL: 03-6853-9411 (代表)

## エスプールセールスサポート、ベルシステム 24 と共同で新サービスの提供を開始

当社の子会社で、販売促進支援サービスを提供する株式会社エスプールセールスサポート（本社：東京都千代田区/代表取締役：浦上 壮平/以下「エスプールセールスサポート」）と、株式会社ベルシステム 24（本社：東京都港区/代表取締役社長執行役員：野田 俊介/以下「ベルシステム 24」）は共同で、リアルでの顧客接点を強化したい企業様に向けた、対面プロモーションによる見込み顧客の獲得から CRM 分析に基づいた電話などでのアフターフォローによるロイヤル顧客化まで、一連の支援をワンストップで担う「リアルプロモーション CRM\*（以下「本サービス」）」の提供を開始いたします。

CRM: Customer Relationship Management (カスタマー リレーションシップ マネジメント) の略。顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進すること



### 1. 連携の背景

一般消費者を対象とした商品においては、コロナ禍を契機にオンライン購買が加速したことで新規顧客獲得の競争が激化しており、顧客接点の拡大や対面でのプロモーションによる商品やサービスの価値の訴求が求められています。このような背景の下、エスプールセールスサポートが持つ対面プロモーションのノウハウと、ベルシステム 24 が持つ CRM 設計・電話などのアフターフォローメソッドを掛け合わせることで、新規顧客の獲得から継続的な購買行動の促進を実現する本サービスの開発に至りました。

### 2. 本サービスの概要

本サービスは、対面プロモーション、アフターフォローの 2 つのプロセスで実施します。対面プロモーションでは、ロケーション選定、プロモーション内容の企画・設計から、販促物の準備や販売員の育成、運営まで行います。アフターフォローでは、対面プロモーションで獲得した顧客に対して、顧客情報やアンケート結果などを基にした CRM 分析を行い、電話・メールなどによる適切なタイミングでのアプローチにより、定期購入会員への引き上げなどを行います。さらに、CRM 分析を基に最適な PDCA サイクルを回すことで、オフライン・オンライン双方での顧客獲得力の向上を目指してまいります。

### 3. 今後の展望

本サービスの実績と両社の知見を基に、企業の経営課題を解決し、改善・実践するパートナーとして、より高い次元での BPO サービスを提供してまいります。

#### 4. 連携先の概要

商号	株式会社エスプールセールスサポート
代表者	代表取締役 浦上 壮平
所在地	東京都千代田区外神田 1-18-13 秋葉原ダイビル 10 階
設立	2014 年 11 月
事業内容	販売促進支援事業
株主	株式会社エスプール 100%

商号	株式会社ベルシステム 24
代表者	代表取締役 社長執行役員 野田 俊介
所在地	東京都港区虎ノ門 4 丁目 1 番 1 号 神谷町トラストタワー 6 階
設立	1982 年 9 月
事業内容	CRM ソリューションに関するアウトソーシングサービス/テクノロジーサービス/コンサルティングサービス/人材派遣事業/有料職業紹介事業および CRO 事業、ならびにインターネットその他メディアを利用した各種コンテンツの企画/制作/販売およびこれに関するサービス運営