

NEWS RELEASE

株式会社 電通リテールマーケティング 104-8411 東京都港区芝 5-31-17
Tel:03-5439-6141 <https://dentsu-rm.co.jp/>

2020年5月12日

第三者割当増資の実施について

株式会社電通リテールマーケティング（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：近野 慎一）は、伊藤忠商事株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 COO：鈴木 善久、以下、伊藤忠商事）を引受先とした第三者割当増資および株主間における株式譲渡を実施したことをお知らせいたします。

第三者割当増資の結果、伊藤忠商事による当社の持株比率は 20%となりました。なお、株式会社電通テック（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：松原 靖広）の子会社としての位置づけに変更はありません。

1. 第三者割当増資の目的

当社は 2006 年の設立以来、店頭マーケティングの専門家集団として、小売業・メーカーに向けた ID-POS データ等の各種データの独自分析に基づくマーケティング戦略提案に加え、店頭販促ツールの企画・制作や棚割り提案などによる売り場の最適化支援、店舗オペレーションを支援するフィールドサポート^{*1}まで、リテールマーケティングサービスをワンストップで提供してまいりました。

リテール業界においては、デジタルトランスフォーメーション^{*2}（以下、DX）が進行しており、今後、小売店舗の役割や機能の多様化が加速することが予測されております。例えば、店頭サイネージや店頭の二次元バーコードによるコンテンツ提供や販促広告の表示等を生かした「店頭のメディア化」、店頭での携帯の充電や E コマースの商品の受け取りロッカーの設置等のサービス付加による「店頭のサービス拠点化」等、オフラインとオンラインのデータがシームレスに繋がり、より利便性の高い様々な顧客体験を提供することで、小売店舗の次世代化が進む見込みです。

一方、これらの環境変化に伴って購買だけでなく顧客の行動データなど取得可能なデータは増加し、そのデータとテクノロジーを活用したマーケティングの高度化が求められることに加え、慢性的な人手不足を抱える小売業・メーカーからのフィールドサポートへの要請の高さなどから、店頭販促領域における BPO^{*3} サービスを利用する企業の増加も見込まれております。この度の増資により新たに伊藤忠商事と連携し、これらのニーズに対応するサービス基盤の強化を進めてまいります。

dentsu

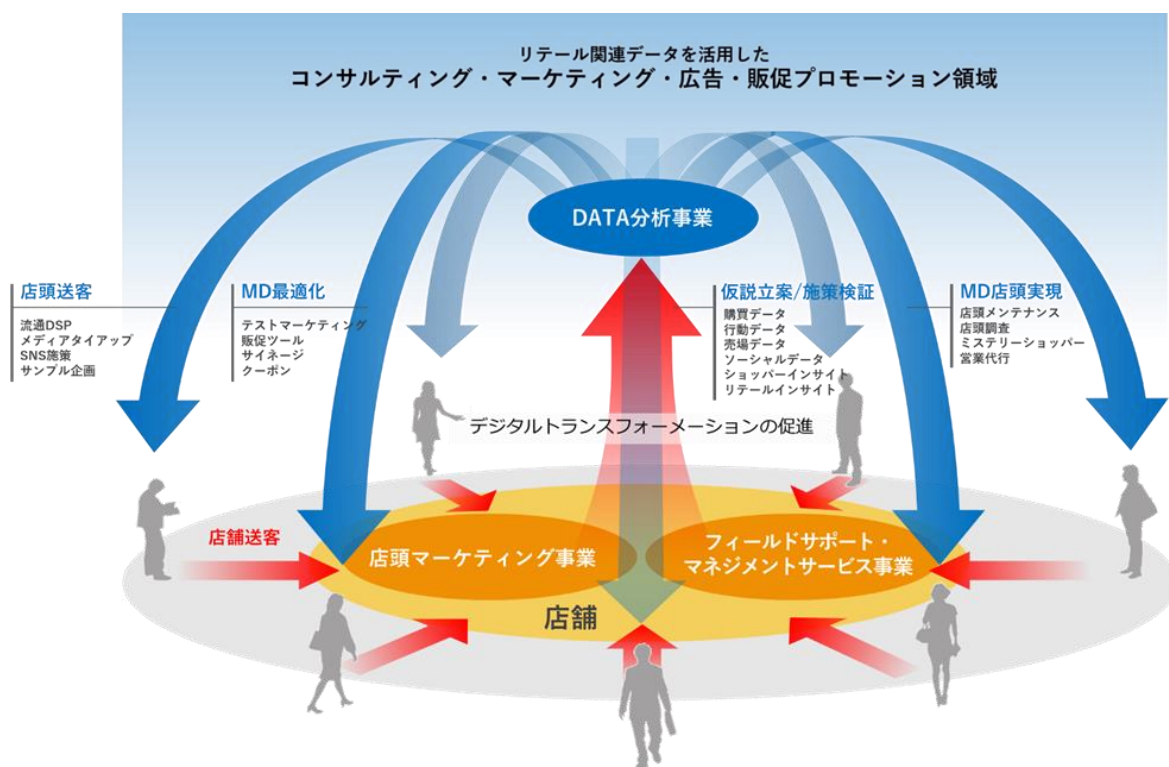
株式会社 電通リテールマーケティング

総合商社である伊藤忠商事は、2014年にコンタクトセンター国内最大手のベルシステム24への資本参画以降、CRM・BPO分野の事業拡大・次世代化を推進しているほか、同社グループ内にリテール事業をはじめデジタルサイネージやアドテクノロジー事業といった当社とシナジー効果を発揮する企業を有しております。当社は伊藤忠商事との資本・業務提携により、同社グループ企業との協業による新たな商流やサービス規模の拡大、ベルシステム24との顧客基盤の共有・連携に加えて、小売業・メーカーのDXを支援するコンサルティング機能の向上、新ソリューションの開発など、リテールマーケティング事業の拡大・強化を図ります。

2. 第三者割当増資について

- ・ 割当先： 伊藤忠商事株式会社
- ・ 第三者割当増資後の持株比率：20%

(参考) 当社の事業領域



dentsu

株式会社 電通リテールマーケティング

* 1 フィールドサポート :

商品やサービスの売上向上や利用率向上のために、営業担当者の代理として店舗を巡回し、店頭メンテナンスや売場作りを行うサービスのこと

* 2 デジタルトランスフォーメーション :

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して顧客や社会のニーズをもちに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること（出典：経済産業省「DX推進ガイドライン ver. 1.0」2018年）

* 3 BPO :

ビジネス・プロセス・アウトソーシング（Business Process Outsourcing）の略で、企業の業務プロセスの一部を専門業者に委託すること

以 上

<リリースに関するお問い合わせ先>
株式会社 電通リテールマーケティング
コーポレートセンター 経営戦略部
木村浩美、渥美尚直 TEL : 03-5439-6141
<https://dentsu-rm.co.jp/>

dentsu

株式会社 電通リテールマーケティング