

# News Release

2014年2月17日  
株式会社日立ソリューションズ

## ジュビロ磐田から「ファンビジネス向けトータルCRMソリューション」を受注 マイページやポイントサービスを導入し、O2Oマーケティングでサービスを強化

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:佐久間 嘉一郎/以下、日立ソリューションズ)は、株式会社ヤマハフットボールクラブ(本社:静岡県磐田市、代表取締役社長:高比良 慶朗)から、同社が運営するJリーグチーム「ジュビロ磐田」のサポーターズクラブの活性化を図るため、クラウドサービス「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」を受注しました。本ソリューションを適用した新システムは、2014年3月1日に稼働を開始します。

本ソリューションは、プロモーションから会員管理、ポイント管理、データ分析まで、ファンビジネスを支援する機能をトータルにクラウドで提供し、O2O(Online to Offline)マーケティングを実現するものです。

これにより、ジュビロ磐田は2万人を超えるサポーターズクラブの会員向けの専用サイトを構築し、応援する選手の情報や購入履歴、観戦履歴、ゲームなど、サポーター個人向けの情報を「マイページ」にて提供します。また、ポイントサービスを導入し、獲得したポイントに応じて特典やプレゼントを提供します。

昨今、インターネットやスマートフォン、タブレット端末などの普及によって、消費者の生活形態が変化し、嗜好が多様化しています。そのような中、ジュビロ磐田は1992年よりサポーターズクラブの会員募集を開始し、1993年4月に正式発足し、チケットやグッズの割引販売を中心にサービスを提供してきましたが、スタジアムへの来場者数が伸び悩むなど、その活性化が課題でした。

そこで、日立ソリューションズはこれらの課題を解決するため、ヤクルト球団に導入し活性化の効果を上げていた「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」を提案し、受注に至りました。

ジュビロ磐田の新システムの主な特長は以下の通りです。

### 1. サポーター個人の嗜好に合った情報を「マイページ」にて提供


マイページのみで閲覧可能なコラムや動画などのコンテンツを提供します。また、チケットやグッズの購入、観戦などの個人の行動履歴を表示します。さらに、応援する選手や観戦時のチームの勝率に関する情報、活躍する選手予想などのゲームを提供することで、サポーターとチームの一体感を醸成します。

### 2. 獲得したポイントに応じて特典やプレゼントを提供するポイントサービスを導入

会員は、ホームゲームへの来場時やグッズの購入時、応援選手の活躍時などに取得したポイント数に応じて、オリジナルグッズや特典と交換することができます。

### 3. データを一括で管理し、サポーターの属性や行動履歴を分析

基幹システムやグッズ販売サイトなどの外部システムと連携し、データを一括管理することで、会員の属性や購買、行動履歴の分析が可能となります。ジュビロ磐田は、この分析結果をサポーター個人の嗜好に合った効果的なプロモーションの企画に役立てていきます。

 **株式会社 日立ソリューションズ**

本社 〒140-0002東京都品川区東品川四丁目12番7号  
本社別館 〒108-8250東京都港区港南二丁目18番1号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

**日立ソリューションズ**

ジュビロ磐田と日立ソリューションズは、今後、新システムを基盤にサポーターとのつながりを深めるさまざまなサービスを開発し、「夢と感動に満ちたチーム」作りをめざします。

■ マイページのイメージ図

※ デザインなどは企画段階のもので、実際とは異なる場合もあります。

■ 稼働開始時期: 2014年3月1日

株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
 本社別館 〒108-8250 東京都港区港南二丁目18番1号  
 Tel:03-5780-2111 ホムページ: http://www.hitachi-solutions.co.jp/

日立ソリューションズ

■ ジュビロ磐田について URL: <http://www.jubilo-iwata.co.jp/>

ジュビロ磐田(ジュビロいわた、Júbilo Iwata)は、静岡県磐田市のヤマハスタジアムをホームとする、日本プロサッカーリーグ(Jリーグ)に加盟するプロサッカークラブです。Jubilo はポルトガル語・スペイン語で「歓喜」の意味。サポーターをはじめ、すべての人々に感動と喜びを与える意味をこめて名づけられました。

■ 関連製品 URL

「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/flp/>

<商品・サービスに関するお問い合わせ先>

URL: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/> Tel:0120-571-488

<報道機関からのお問い合わせ先>

担当部署:CSR 統括本部 ブランド・コミュニケーション本部 広報・宣伝部

担当:安藤

TEL:03-5479-5013 E-mail:[koho@hitachi-solutions.com](mailto:koho@hitachi-solutions.com)

日立ソリューションズは、お客様の業務ライフサイクルにわたり、オンプレミス・クラウド連携を始めとする豊富なソリューションを全体最適の視点で組み合わせ、ワンストップで提供する『ハイブリッドインテグレーション』を実現します。

「ファンビジネス向けトータル CRM ソリューション」は、株式会社日立製作所のクラウドソリューション「Harmonious Cloud」のラインアップのひとつです。(URL:<http://www.hitachi.co.jp/cloud/>)

※ Harmonious Cloud は、株式会社日立製作所の登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

-----  
このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。  
-----