

ワン・トゥ・ワンDMサービスが離陸 案件の100%で費用対効果向上

圧着ハガキ・圧着DMの専門サイト『圧着ハガキファクトリー』を運営する株式会社マージネット（池田朗社長）は、フルバリアブルのワン・トゥ・ワンDMサービスで実績を重ねている。また、稼働中の『HP Indigo 7900 デジタル印刷機』に『HP Indigoエレクトロインキシルバー』を搭載し、メタリック色を活用した新しいデザインと表現力で差別化を図っている。

同社は1989年、デザイン会社『株式会社ばじゃ』として設立。2002年に『株式会社マージネット』に社名を変更し、オフセット印刷をスタートした。印刷会社としては後発のため、デザイン力を活かしたスポットニスや擬似エンボスの特殊印刷に取り組んだ結果、県外からの受注も増加。2010年にニス技術を活かして圧着ハガキの生産を始め、2015年に圧着ハガキ・圧着DMの専門サイト『圧着ハガキファクトリー』を開設した。今では同業者からの受注を中心に、圧着ハガキが売上の3割を占めるまでに成長している。

圧着DMの拡大に伴って宛名印刷の需要が増加し、2017年11月には個人情報などのセキュリティを強化した新工場を竣工。2018年5月にプライバシーマーク認証を取得した。同年10月には『HP Indigo 7900 デジタル印刷機』によるフルバリアブルのワン・トゥ・ワンDMサービスを開始し、紙メディアの新たな価値創造に踏み出した。

同社の池田朗社長は「過当競争、同質化競争を避けるためには、価格ではなくサービスや付加価値で競争していかなければ



池田社長（右）と今津氏

なりません。どの業界でも数の勢いで押してくる大手には勝てません。デジタル技術を駆使すれば、サービスや付加価値でオンリーワンを目指せると思うのです」と述べる。

成約率が向上、 顧客の信頼高まる

2018年、ワン・トゥ・ワンDMサービスに着手して約2年、同社では着実に実績

を重ねている。

「あるお客様はカタログ冊子に返信ハガキを同封してOPPの袋に入れて発送していましたが、封入のコストもかかるし、お客様に応じた訴求ができない悩みを抱えていました。ただの可変DMではなく、お客様の特性や購入履歴、購入金額、単価を伺いながら企画を設計して提案しました」（池田社長）。ワン・トゥ・ワンDMではコンバージョン（成約）率は3%から6.8%に向上。発送する部数を減らしてもROIが上がり、「多少、DMの単価が上がったとしても反応が良いのでお客様には喜んで頂けます」（同）と、目に見える効果が表れた。

ワン・トゥ・ワンDMの案件に取り組む同社の今津太郎氏は「とくに嗜好性の高い商材を扱う場面で効果を発揮します。ユーザーは自分の嗜好にマッチングしない内容のDMを“自分事ではない”と認識し、送付されたこと自体に不満を持つ可能性も



ワン・トゥ・ワンDM HP Indigo 7900 デジタル印刷機



1枚ごとに絵柄が異なるワン・トゥ・ワンDM

あります。バリエーション技術を使ってユーザーの嗜好にあった内容のDMを届けることで、「このブランドは自分の方を向いてくれている」というファン心理を刺激することができます。」と述べる。

顧客の購買情報は非常に重要なポイントになる。自動車の車検のDMを出す時にはドライブレコーダーを未搭載のオーナーに、ドライブレコーダーの案内を印刷して送れば購入してもらえる確率を高められる。

今では月に5件以上の案件が走る。現在、同社が手掛けたワン・トゥ・ワンDMの全てで効果が出ているという。

「一度でもワン・トゥ・ワンDMをご発注頂くと、お客様から信頼して頂けます。マーゲネットの担当者と話すとお客さんが上がるよと仰って頂けるのはIndigoを持っている強みだと感じています」(池田社長)

圧着ハガキとワン・トゥ・ワンDMは相性が良い。他者に見られてはいけない

保有ポイントやID、パスワードも圧着で印刷面を閉じてしまえば外からは見えない。粉体トナーが乗った紙面へのUVニス圧着技術はまだ確立されていないが、電子写真方式の中で唯一、UVニス圧着を可能としているのが液体トナー（エレクトロインキ）を搭載したHP Indigo デジタル印刷機。UVニス圧着はフィルム圧着よりもランニングコストが低い点にも優位性がある。

「ワン・トゥ・ワンDMは納めて終わりではなく、納品した後に効果を聞くことができるなど、お客様の懐に入っていくので、関係強化につながります」(池田社長)

メタリック表現にも挑戦

2019年12月には『HP Indigoエレクトロインキシルバー』を導入。CMYKインキと掛け合わせることで、メタリック表現が可能になる。



メタリック表現のDMサンプル

池田社長は導入時、「より訴求効果の高いシルバーインキを使用することによって、他社製品と差別化を図ると共にクライアントの期待値を超える商品開発を進めます。また通常のカラー印刷に加えて、違いが一目でわかるシルバーインキはダイレクトメールのみならず、名刺や装丁、パンフレットなど、様々なアイテムへ気軽に効果的なアクセントを追加できると期待しています」と述べている。とくに蒸着紙でメタリックを表現していた印刷物をシルバーインキに変えることでコストが抑えられる。

メタリック表現とワン・トゥ・ワンDMと組み合わせれば、さらに高い付加価値を狙える。デジタル印刷機だからこそ、今までになかった価値を提供できる可能性が広がるといえる。

同社では一つの画像から数百万通りの画像を自動的に生成する『HP Mosaicソリューション』の活用も検討。ワン・トゥ・ワンDMのサービスを一層強化していく。池田社長は「ワン・トゥ・ワンDMは受け取る人と視線を合わせられる面白い商品。一層の伸びを期待しています」と展望している。

株式会社マーゲネット

和歌山県西牟婁郡上富田町生馬811-1

<http://mergenet.co.jp/>

【圧着ハガキファクトリー】

<https://ac-factory.com/>