

圧着DMにDX（デジタルトランスフォーメーション）取り込む フルバリエーションOne to One DMから宛名印字、発送まで

和歌山県西牟婁郡
上富田町生馬811-1
代表者：池田 朗氏
TEL 0739-83-3344
東京営業所
東京都千代田区神田
小川町1-8-3-4F
TEL 03-6712-6377
<https://ac-factory.com>

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、『HP Indigo 7900 デジタル印刷機』によるフルバリエーションのワン・トゥ・ワンDMとUVオフセット印刷で圧着DM市場を拡大している。

圧着ハガキファクトリーは2種類の圧着加工方式（UVニス圧着／フチ糊圧着）、12種類以上の形状をラインナップ。宛名の印刷、区分仕分け、数量仕分け、郵便局への持ち込み作業など顧客の負担を減らしてコストや納期を圧縮し製造から発送までをワンストップで対応する。

2019年から開始したバリエーション印刷サービス「One to One DM」では、宛名やポイント情報といったテキスト可変だけでなく、画像も可変することでレスポ

ンス増や1通のDMの価値とROI（費用対効果）を上げる。

池田社長は「一人一人異なる多様なニーズに訴求するOne to One DMは次世代型のDM印刷サービスです。顧客情報をセグメント（切り分け）し、セグメンテーションに応じた訴求を1通1通異なる内容で印刷・発送することで、『自分向けではない』『私には関係がない』といったロスをなくし、費用対効果を向上させています」と述べる。

One to One DMの成功事例として食品会社の通販では、名入れと前回購入した商品に加えてユーザーの嗜好に応じた合わせ買い商品を掲載したワン・トゥ・ワンのDMを採用し、一人一人の趣味や嗜好にマッチした内容で一枚一枚異なる内容で印刷。健康食品も性別や誕生日、購入履歴、自動車関係では車検の案内など一人一人に対応した内容にすることで「売り上げが上がった」という声が寄せられているという。

同社はOne to One DMで売上・集客を上げる3つのポイントとして「顧客のセグメント」「好みに合わせた訴求」「One to One DMのタイミング」を挙げる。データを分析・学習するDX（デジタルトラン



池田朗社長



圧着ハガキ Z型 One to One DM



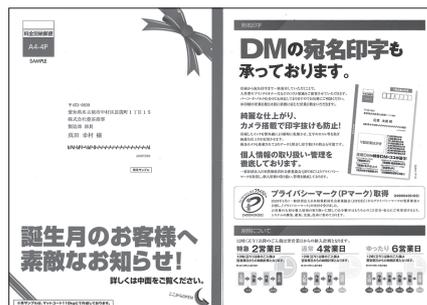
デジタル印刷機HP Indigo7900



UVオフセット6色機



「見せる工場、見えない情報」を掲げるマージネット本社工場



A4-4Pふち糊One to One DM

スフォーメーション）とAI（人工知能）の手法を取り入れた。池田社長は「DM成功のカギは顧客データのセグメンテーションにあり、デジタルトランスフォーメーションに印刷会社が参画することが可能となります。当社ではオンライン商談対応を行っており、地方の印刷会社からも問い合わせが多くなっています」と新しい圧着DMの付加価値を提案している。