

Case Study : 印刷でDM活動

■ マージネット・圧着ハガキファクトリー ■

売上アップを実現するOne to One DM 企画・デザイン・製造、宛名印字、発送代行まで一貫生産

圧着DM・圧着ハガキの「圧着ハガキファクトリー」(製造・運営／株式会社マージネット)は「集客や売上アップの秘訣がここに！会えない今こそDMを届けよう～顧客をつかんで離さない新しいDMの秘訣」をテーマに「One to One DM」の売り上げを伸ばしている。コロナ禍にあっても全国の印刷会社から売り上げを伸ばす効果が期待されることからOne to One DMの受注が増える傾向にある。

UVニス、フチ糊圧着、企画・デザイン・印刷製造、ダイレクト宛名印字、発送代行・ポスティング、投函証明発行までDMのワンストップソリューションを展開する圧着ハガキファクトリーは、顧客ごとに異なる要望に対応する

「One to One DM」、メタリックカラー印刷やキャラクターなど商品形状に合わせる「変形型圧着DM」などの高付加価値DMを提案している。

池田朗社長は「会えない今こそDMで届けるサービスが求められています。お客様の状況に合わせた“あなただけ”を圧着加工で届けます。コロナ禍の中でのビジネス提案をお手伝いしています」と新しいDMサービス強調する。

マージネットは2018年8月に液体トナー方式の「HP Indigo 7900」を導入し、フルバリアルの圧着DMサービスの提供を始めた。

併せてUV擬似エンボス印刷、圧着ハガキ、クリアファイル、キラプリ印刷(UVニスコーティング)、パッケ



市場が拡大するOne to One の圧着DM

ジ、カレンダー、ダブルリング製本の卓上カレンダー・メモ帳を特殊製本から印刷物の保管、宛名印字、配送まで完結する仕組みを持つ。

和歌山県上富田町の本社工場は近畿自動車道紀勢線の高速道路と南紀白浜空港が至近で、大阪と首都圏の物流好適地に位置する。

“あなただけ”という特別感の演出異なるニーズに対応し、CVR2倍強に

本社工場は、セキュリティ管理を確立し先進のITを駆使したものづくり企業をアピールし、工場見学を受け入れている。多いのがデジタル印刷によるバリアルの圧着DMだ。池田朗社長



マージネット本社工場



セキュリティ管理を確立

様々な顧客情報をバリアル印刷



デジタルオフセット印刷〈最新技術が可能にした印刷の未来〉を紹介するマージネットHPの二次元コード

は一枚、一枚違った絵柄が印刷できるバリアルの圧着DMは、顧客の差別化戦略に対応します。オフセット印刷のUV圧着、フチ糊圧着で実績を重ね、価格勝負ではないバリアル圧着DMの市場開拓を進めています」と述べている。

「One to One DM」は“あなただけ”という特別感を演出する。通常のDMはCVR(コンバージョンレート、アクセス数)が3%に対してOne to One DM

は6.87%で2倍以上となる。同社の食品会社の通販事例において、手紙風の名入れコピーと前回購入商品を掲載したDMはコンバージョン率を大幅に引き上げることに成功した。

返信部のアンケートには「自分の名前が入っていて驚いた」「いつも楽しみにしています」等のコメントがあり、対面販売のようなコミュニケーションが成立し、ブランドと顧客の距離が縮まったという。



HP Indigo 7色機。特殊インキ(クリア・インビジブル・蛍光・メタリック)で高付加価値印刷

ナンバリングやバーコード、二次元コード印刷、ダイレクトメールとして宛名印字から名前刷り込み、保有ポイントの告知や圧着くじ等、使用用途は無限！

圧着ハガキファクトリーは圧着DMに関わる業務のワンストップ化を進めている。ダイレクト宛名印字、区分仕分け・バーコード印刷、郵便番号抜けや外字化けの事故を未然に防ぐ個人情報データクレンジング、発送代行・ポスティング投函証明書発行を「ワンストップソリューション」を行う。またメタリックカラー、変形圧着DM、各種加工オプションを「オンリーワンダイレクトメール」として高付加価値志向を進めている。

本社工場は、ICカード社員証による入退室管理、個人情報を扱う専用セキュリティルーム、各セクションに監視カメラを設置。24時間警備体制により管理を徹底している。

池田社長は「AIを駆使してターゲティングし、抽出した先に自動的にDMを出すような仕組みをさらに進めたい」と今後の方向を述べている。