

2026年4月16日
株式会社シャノン
ニュースリリース

【シャノン活用事例】3社比較で選んだ決め手は「拡張性」。 イベント受付の人数を半減し、将来のMA活用を見据えた レイメイ藤井のシャノン導入事例

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：山崎 浩史、証券コード：3976 以下シャノン）は、株式会社レイメイ藤井（本社：福岡市博多区、代表取締役社長：藤井 章生、以下レイメイ藤井）における、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM（以下シャノン MA）」の活用事例を発表いたします。



株式会社レイメイ藤井は、1890年の創業から130年以上の歴史を持つ老舗企業です。「考える、に光を。」というメッセージを掲げ、商社とメーカー両方の機能を併せ持つ強みを活かして事業を展開しています。

現在は、ビジネスソリューション、ペーパーズスペシャルティ、オフィスサプライ、ステイショナリーの4つの事業部を軸としており、紙やオリジナル文具の提供にとどまらず、IT・クラウド導入やドローンビジネスなど、多角的にオフィスの課題解決に貢献しています。

■シャノン MA 導入の目的

- ・数百名規模が来場する九州各県での展示会の受付混雑を解消し、来場管理をデジタル化
- ・拠点ごとに散在する顧客データを統合し、イベント管理とメール配信を一元化
- ・将来的な SFA 連携や、数万件の顧客データを活用した MA 施策の展開

■シャノン MA 導入の効果

- ・QR 来場票の導入により受付人員を4名へ半減。リアルタイムなデータ反映で当日の混乱を解消
- ・シャノン MA による申込状況の一元管理と翌日一斉お礼メール配信により業務工数を削減
- ・数千件への月1回メルマガ配信で開封率22%超、セミナー申込を獲得

■事例インタビュー

3社比較で選んだ決め手は「拡張性」。

イベント受付の人数を半減し、将来の MA 活用を見据えたレイメイ藤井のシャノン導入事例

<https://www.shanon.co.jp/case/trading/raymay/>

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。

デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMS まで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証グロース）
代表者	代表取締役 CEO 山崎 浩史(やまざき ひろふみ)
所在地	東京都港区浜松町 2-2-12 JEI 浜松町ビル 7F
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL：03-6743-1565

E-mail：marketing@shanon.co.jp