
ジェクシード、韓国 Spoqa 社の日本市場参入支援サービスを締結

韓国で急成長する「dodo ポイントサービス」の日本市場への本格展開を支援 ～リピート客を増やしたい店舗の経営者、オーナー向けのセミナーを共同で開催～

株式会社ジェクシード（本社：東京都千代田区 代表取締役：大島 剛生 コード番号：3719 東証 JASDAQ 以下「ジェクシード」）は、Spoqa 社（本社：韓国、ソウル）と「GX_Incubation」サービス契約を締結し、Spoqa 社の提供するクラウド型販促サービス「dodo ポイント」の日本市場への本格展開の支援を開始しましたので発表いたします。

ジェクシードは、本年 8 月より日本市場に参入したい外資系企業向けに市場調査、業界分析、経営指導等を実施する「GX_Incubation」の提供を開始しました。

ジェクシードは、Spoqa 社の日本市場への参入支援として、市場調査、事業戦略の策定支援、日本法人設立支援を行う他、マーケティング活動支援として、本年 11 月 17 日（月）に共同でセミナーの開催を行います。クラウド型販促サービス「dodo ポイント」の活用方法について、デモを交えて説明します。

本発表に際し Spoqa 社事業戦略担当役員の Grant Sohn 氏は以下の様に述べています。

「Spoqa にとって日本市場は非常に魅力的な市場です。ジェクシードは、Spoqa にとって日本市場へ参入するための重要なビジネスパートナーであり、コンサルティングファームの経験をもとに「dodo ポイント」の価値を最大限に活かした中小店舗向けのサービス展開のための支援をして頂けると確信しています。」

■共催セミナー概要

テーマ：商売繁盛！成功するためのヒント！

開催日時：2014 年 11 月 17 日（月）10:00～12:00

会場：トスラブ山王会館 2 階会議室（東京都港区赤坂 2 丁目 5-6）

詳細はこちら <http://www.gexeed.co.jp/seminar/>

■Spoqa Inc.、「dodo ポイント」について

Spoqa 社は、2011 年に韓国ソウル市で創業し、TechCrunch Disrupt Tokyo 2011 で審査員特別賞を受賞。2012 年 4 月に開始したクラウド型ロイヤリティプラットフォームである「dodo ポイント」は、急速に利用者数が拡大し、現在 270 万人のユーザと 1,600 の加盟店に利用されている。店舗にタブレット端末を設置し、利用者は携帯電話番号を入力するのみでポイントの獲得・利用が行え、店舗では利用者傾向の統計情報を参照したり、キャンペーンの配信を容易に行うことが出来る。利用者、加盟店双方に対して、かんたん操作で利用できることが急成長の鍵となっている。本年 8 月に、シリーズ B の資金調達を実施し、日本市場への本格展開を図る。

詳細はこちら <http://www.dodopoint.jp/>

■ジェクシードについて

社名 株式会社ジェクシード (Gexeed Co.,Ltd.)
所在地 東京都千代田区神田錦町 3-17-11 榮葉ビル
設立 1964 年
代表者 代表取締役 大島 剛生
資本金 91,719 万円 (平成 25 年 12 月 31 日現在)
事業内容 コンサルティング事業
URL <http://www.gexeed.co.jp>

■お問い合わせ

株式会社ジェクシード
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-17-11
広報担当：林 慎一
Tel : 03-5259-7010 e-Mail : press@gexeed.co.jp

プレスリリースのお届け先のご変更・追加、また今後の配信方法のご変更（電子メール・FAX）に関しては、上記担当者までご一報賜りますよう、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

各社名や、製品名、サービス名、商品名等は各社の商標または登録商標です。本文書は情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。