

---

**コンテンツスクエア唯一のストラテジックパートナーに選定****～フランスのソフトウェア企業で過去最大調達額 204 億円のエコシステムに参画～**

---

海外のマーケティングテクノロジーを駆使する株式会社ギャプライズ(本社：東京都新宿区、代表取締役 CEO：甲斐 亮之、以下「当社」)のパートナーである顧客体験分析の世界的リーダー Contentsquare (本社：ニューヨーク、CEO：Jonathan Cherki、以下「コンテンツスクエア」)は、2020年6月25日に新たなエクスペリエンスパートナーエコシステムを立ち上げ、当社を唯一の地域ストラテジックパートナーとして選定した事をお知らせします。



# CONTENTSQUARE

コンテンツスクエア

## <エコシステム構築の背景>

① 5月に実施した1億9000万ドル(約204億円)の資金調達ラウンドにおける投資の一環シリーズDの資金調達はフランス本社のソフトウェア企業のベンチャー・ファンディング・ラウンドとしては過去最大。2020年7月現在、世界で10番目に大きいSaaSベンチャーラウンドでした。

これらは現在3つの主要分野に当てた投資が行われております。

今回のエコシステム構築は市場展開を加速、拡大する為の活動の一つとなります。

### ■イノベーション

研究開発チームを有機的に成長させ、より大きく、より良い製品をより早く構築するために、さらなるM&Aの機会を検討します。

### ■加速

既存市場(北欧、西欧、北米、日本)での事業展開を拡大し、業界ベンチマークデータ、サービス、サポートを提供していきます。

### ■拡大

南ヨーロッパ、中東、アジアなどの新しい地域で展開し、現地でお客様のニーズに応えるために専任のチームを編成します。

[コンテンツスクエアが1億9000万ドルのシリーズDラウンドを完了](https://newscast.jp/news/745525)

(<https://newscast.jp/news/745525>)

[Contentsquare Announces \\$190M Series D](https://contentsquare.com/contentsquare-announces-series-d/) (<https://contentsquare.com/contentsquare-announces-series-d/>)

## ② 成長促進にコミットした専門家やパートナーのコミュニティ構築

ここ数年でデジタルの世界は劇的に変化しましたが、ここ数ヶ月の間にはそれ以上の変化がありました。ブランドはすでに経験値で勝負していましたが、今日では、傑出したデジタルカスタマーエクスペリエンスを提供できるかどうか、ビジネスに不可欠な要素となっています。

今日企業は、収益の拡大、ロイヤリティの向上、顧客へのより良い体験の提供を約束する何千ものツールや代理店の中から選択することができるようになっています。しかし、それらの間の点を結びつけるのは必ずしも簡単ではありません。企業はあらゆる場所で豊富な行動データを活用し、よりスマートでパーソナライズされた、そして最終的にはより良い顧客体験を提供する必要があります。

今回のエコシステムは、ソリューションとテクノロジーパートナーのクラス最高のエコシステムで、コンテンツスクエアのソリューションを通じた顧客価値の向上と企業の収益性の高い成長を促進することにコミットしている専門家やパートナーのグローバルコミュニティを創造し、促進し、活性化させることを目的としています。

*AUTHOR*

*Gilad Zubery*

## ③ 唯一の地域ストラテジックパートナーとして選定された理由

コンテンツスクエアに関する専門知識、クライアントの成長を促進させるための GTM (Go-to-Market) 効果に基づいて当社はストラテジックパートナーとして選定されました。

なお、今回のエコシステムに関する内容はコンテンツスクエアが公式発表を行っています。

[Why Our New Partner Ecosystem Is A Customer Experience Gamechanger](https://contentsquare.com/blog/why-our-new-partner-ecosystem-is-a-customer-experience-gamechanger/)

(<https://contentsquare.com/blog/why-our-new-partner-ecosystem-is-a-customer-experience-gamechanger/>)

<コンテンツスクエアについて>

2012年にパリで設立されたコンテンツスクエアは、ロンドン、ニューヨーク、サンフランシスコ、ミュンヘン、テルアビブ、東京、シンガポールにオフィスを開設しています。

顧客体験分析プラットフォームは、何十億ものデジタル行動を追跡して可視化し、誰もが収益の拡大、ロイヤリティの向上、イノベーションの促進のために利用できるインテリジェントなレコメンデーションを提供しています。

① グローバルフォーチュン 100 の 30%を含む 25 か国 700 社以上の企業顧客からの信頼  
このコンテンツスクエアのプラットフォームは、グローバルフォーチュン 100 の 30%を含む 700 社以上の企業顧客や、American Express、Best Buy、Dell、Ikea、LVMH、T-Mobile、Salesforce、Sephora、Toyota などの業界大手企業から信頼を得ています。  
また、100 社以上のテクノロジーベンダーとの統合や、世界中のコンサルタントやデジタルマーケティングソリューションプロバイダーとの戦略的パートナーシップにより強力なエコシステムを構築しています。

コンテンツスクエアは現在、1 日あたり 14 億ドルの e コマース売上高を含む 10 兆件の消費者インタラクションを分析しており、世界最大級のデジタル行動のベンチマークとなっています。

2019 年には、別の確立されたエクスペリエンスアナリティクス企業であるクリックテールと、革新的なマーチャンダイジングとプライシングソリューションである Pricing Assistant を買収しました。両社の買収から得た主要な機能は、コンテンツスクエアの単一の拡張 SaaS プラットフォームに急速に統合され、市場での世界的なリーダーシップをさらに確立しました。

② コンテンツスクエアは Covid-19 の影響によるデジタル消費者行動の変化をウィークリーレポートで分析しています。

[The COVID-19 eCommerce Impact Data Hub \(https://contentsquare.com/covid-19-ecommerce-impact-data-hub/\)](https://contentsquare.com/covid-19-ecommerce-impact-data-hub/)

③ 当社サービスサイト  
[Contentsquare \(https://contentsquare.gaprise.jp/\)](https://contentsquare.gaprise.jp/)

④ 当社メディア MarTechLab 内のコンテンツスクエアに関する記事一覧  
[検索結果: contentsquare」記事一覧 \(https://martechlab.gaprise.jp/?s=contentsquare\)](https://martechlab.gaprise.jp/?s=contentsquare)

### <ギャプライズについて>

2005 年設立。「最先端テクノロジー×情熱的な人のチカラ」をモットーに、イスラエルをはじめとした海外のマーケティングテクノロジーである、SimilarWeb、Contentsquare、Optimizely など、多くのグローバル企業での導入実績のあるツールや先進的なテクノロジーを日本国内に導入/支援を実施しています。

社 名： 株式会社ギャプライズ  
設 立： 2005年1月27日  
代表者： 代表取締役 CEO 甲斐 亮之  
資本金： 2,000万円  
所在地： 東京都新宿区西新宿 2-4-1 新宿 NS ビル 6 階  
U R L： <http://www.gaprise.com/>

※ 記載されている会社名及び商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

**【本件に関するお問い合わせ先】**

<b>サービスに関する内容</b>	<b>企業・広報に関する内容</b>
CXO 事業部 担当 舟木 funaki-0211@gaprise.com TEL : 03-5989-0494	株式会社ギャプライズ 広報担当 鈴木 隆司 info-pr@gaprise.com TEL : 03-5989-0492 携帯 : 070-4280-4650

※現在リモートワーク中の為、メールまたは携帯にてご連絡ください。