

平成 19 年 1 月 25 日

**株式会社ベルシステム24、パシフィックネット
中国国内での CRM ビジネス展開のためのコンサルティング会社設立に関して合意
-中国国内における新しい CRM サービスの提供に向けて-**

CRMソリューションサービス、マーケティングソリューションサービスのリーディングカンパニーである株式会社ベルシステム24（代表取締役社長：園山征夫、本社：東京都豊島区、<http://www.bell24.co.jp>、以下ベルシステム24）と、中国国内でCRMビジネスを展開する PacificNet Inc.（会長兼CEO：Tony Tong、米国、<http://www.pacificnet.com>、以下パシフィックネット）は、中国国内でCRM企画・コンサルティングサービスを提供する BELL-PACT Consulting Limited 設立に関して合意しました。 BELL-PACT Consulting Limited は、2007 年初旬の設立を目指し、中国市場に向けた既存の日系CRM企業では実現できない、両社のノウハウを活かしたシナジー効果を持った新しいサービス提供を実現します。

今回の合意は、アジア市場への CRM ソリューションサービスやマーケティングソリューションサービス提供の拡大を狙うベルシステム24と、中国国内での内資系企業、および外資系企業に対する CRM ビジネスの一層の拡大を狙うパシフィックネットの CRM 事業戦略が合致したために実現しました。

BELL-PACT Consulting Limited は、新たに中国内資本により設立するコールセンター運用会社、およびパシフィックネットの関連会社（システム開発会社や電子決済会社）などのグループ企業を通じて、今後市場の拡大が予想される中国国内の内資系企業、および中国市場でのビジネスの拡大を狙う日系企業などの外資系企業向けの、コールセンターを中心にした CRM ソリューションサービス、およびマーケティングソリューションサービスを提供します。

提供するサービスの特長は以下の2点です。

1. サービス品質

ベルシステム24とパシフィックネットが保有する CRM コンサルティングビジネスに関するノウハウを、BELL-PACT Consulting Limited が提携する現地法人のコールセンター運用会社に提供し、高いサービス品質として実現する。

2. シナジー効果

パシフィックネットが保有するコールセンター運営に必要な音声系システムや、Web システム・決済系システムなどの設備のサポートを行う。また、現地の優秀なスタッフなど

の確保を実現する。

また、設立拠点である上海での CRM コンサルティングを中心にビジネスを展開するが、パシフィックネットが保有するコンサルティングサービス会社を通じて、広州・香港など、他の地域への展開を可能にします。

■BELL-PACT Consulting Limited の設立概要（予定）

会社名：BELL-PACT Consulting Limited （上海太商贝尔顾问服务有限责任公司）

住所：上海市漕宝路 221 号 怡宝科技园 6B3F

登録資本金：450,000US\$

出資比率：ベルシステム 24：60% / パシフィックネット：40%

董事長：升井優基

総経理：孫 飛

事業内容：コンタクトセンター・ダイレクトマーケティングなどの CRM に関連するコンサルティング及び企画・設計事業

■ベルシステム 24 の概要

ベルシステム 24 は『Creating Value through Dialogue』（お客様との対話を通じて価値を創造します）をスローガンに1982年の設立以来、常に業界のリーディングカンパニーとして、CRMソリューション事業を展開してまいりました。現在では、約5,000社のクライアント企業に顧客満足を向上するためのCRMソリューションサービス及びマーケティングソリューションサービスを提供しております。

【報道機関からのお問い合わせ先】

株式会社ベルシステム 24 経営企画室 広報グループ

TEL 03-5956-8834（直通）