

2025 年 9 月 12 日

デジタルマーケティングソリューションを提供する Mattrz を連結子会社化

～ 中堅・中小企業の生産性向上に資する DX 化支援事業を拡大 ～

BIPROGY は、デジタルマーケティングソリューションを主に中堅・中小企業（以下 SMB）に提供する Mattrz（マターズ）株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：横川 慶毅氏、以下 Mattrz）の株式を 100%取得し、2025 年 8 月 29 日に連結子会社化しました。これにより、両社が持つ SMB 向けのサービス・販売網を相互活用し、SMB 向けの DX 化支援事業の拡大を図るとともに、アセットを組み合わせることで SMB への新たな価値創出に取り組んでいきます。

BIPROGY は、SMB の生産性向上に資する DX 化支援事業「SMB-DX 事業」を 2022 年から推進し、DX 課題を特定する IT 診断や、診断に基づく業務効率化の支援を行っています。

Mattrz は、Web 接客ツール「MATTRZ CX」をはじめ、デジタルマーケティングに特化したソリューション「MATTRZ series」を提供し、導入実績は 2018 年の会社設立から延べ 1,300 契約を超え、SMB の持続的なデジタルマーケティング力の向上と売上拡大を支援しています。

BIPROGY と Mattrz は、両社のサービスと知見を組み合わせることで、業務効率化と売上拡大の総合的な支援が行えるようになり、SMB の生産性向上を実現します。両社は、SMB 支援事業を拡大し、2029 年に年間売上 30 億円を目指します。

【背景と経緯】

SMB において業務効率化と売上拡大は重要な課題となっており、特にデジタルマーケティング力の強化は、売上拡大に向けて優先的に解決すべき課題です。

BIPROGY は「SMB-DX 事業」として、SMB の業務効率化を直接支援する「中堅・中小企業向け DX サービス」と SMB 支援者を通じて間接的に支援する「SMB 支援プラットフォーム」を提供してきました。また、大手企業を中心に 35 年以上、デジタルマーケティングのソリューションを提供している実績があります。

今回、支援領域を SMB の売上拡大まで拡張するため、SMB 向けの Web サイト構築やデジタルマーケティング支援に強みを持つ Mattrz を連結子会社化しました。

【連結子会社化の目的】

1. サービスの支援領域の拡大

BIPROGY の「中堅・中小企業向け DX サービス」に、Mattrz の Web 接客ツール「MATTRZ CX」をはじめとしたデジタルマーケティングに特化したソリューション「MATTRZ series」を組み込むことで、BIPROGY がこれまで提供してきたバックオフィス業務や顧客向け提案活動などの業務効率化中心の支援から、売上拡大のためのデジタルマーケティングまで支援領域を拡大します。今後も拡大が見込まれる製造小売業やサービス業における SMB のデジタルマーケティングを提案・後押しすることで、コスト削減から売上拡大までを支援します。また、Mattrz の顧客に対して、BIPROGY の「SMB-DX 事業」関連サービスも提供します。

これにより SMB の総合的な支援が行えるようになり、SMB の生産性向上の実現と DX 促進を加速させます。

2. カスタマーサポートを起点とした SMB への提案・支援

SMB から支持を得ている Mattrz の高品質なカスタマーサポートを起点に、顧客の課題や要望を収集することで、顧客への深い理解に基づく最適な提案や支援を行います。

3. SMB 支援の経験・アセットに基づく新たな価値の提供

Mattrz の SMB 向けの商品企画・サービス拡張などの経験・アセットを得て、BIPROGY のアセットと融合し、新たな価値を提供します。

【Mattrz 会社概要】

社 名：Mattrz 株式会社

代 表 者：代表取締役 CEO 横川 慶毅

資 本 金：1 億円

設 立：2018 年 11 月

所 在 地：東京都千代田区東神田 1-9-8 THE WAVES AKIHABARA 2 階

<https://mattrz.co.jp/>

【今後の取り組み】

BIPROGY は、Mattrz と SMB 支援事業を拡大し、2029 年に年間売上 30 億円を目指します。SMB の生産性向上に資する DX 化を促進することで、地域創生を支援していきます。

以 上

■ BIPROGY の「SMB-DX 事業」

SMB の生産性向上を直接支援する「中堅・中小企業向け DX サービス」と、金融機関をはじめとする SMB 支援者の活動効率化を支援する「SMB 支援プラットフォーム」を展開しています。「中堅・中小企業向け DX サービス」で獲得する価値提供ノウハウや商品・サービスを基に、「SMB 支援プラットフォーム」に拡張させていくことで、より多くの SMB と SMB 支援者への価値提供を可能としています。

■ Mattrz のソリューション「MATTRZ series」

主に中堅・中小企業をお客さまとして、提供拡大中の「MATTRZ series」のサービスラインアップは、人的なコンサルティングサービスを含め、デジタルマーケティングに特化したソリューションは 8 領域となり、導入実績は 1,300 契約を超えました。具体的には、Web 接客ツール「MATTRZ CX」や、カート落ちメール・SMS 配信サービス「MATTRZ Mail」、そして SEO・コンテンツマーケティング、SNS 運用支援、Web 広告運用代行、UI/UX 改善コンサルティングなどを提供しています。これらのサービスを通じて、お客さまの持続的なデジタルマーケティング力の向上と売上拡大を支援しています。

■ 関連リンク：

- ・ MATTRZ CX

https://mattrz.co.jp/business/saas/mattrz_cx

- ・ 中堅・中小企業向け DX サービス

<https://www.biprogy.com/solution/service/smbdx.html>

- ・ SMB 支援プラットフォーム

<https://www.biprogy.com/solution/service/smbpf.html>

※MATTRZ CX は、Mattrz 株式会社の登録商標です。

※その他、記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.biprogy.com/newsrelease_contact/

BIPROGYグループの「経営方針（2024-2026）」

「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」、「経営資源配分の最適化」、「グループ経営基盤の強化」の3つの基本方針を基軸に、「コア事業」と「成長事業」の両輪で事業拡大を図ります。



【成長事業での取り組み】

BIPROGY グループが経営方針（2024-2026）で掲げる成長事業において、三つの重点戦略を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「事業開発」（地域創生分野）における取り組みと位置付けています。

BIPROGY グループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、社会課題解決における社会的価値と経済的価値を創出し、持続可能な社会の実現を目指します。

※BIPROGY グループ経営方針（2024-2026）

<https://www.biprogy.com/pdf/com/managementpolicy2024-26.pdf>