

2021年6月29日

株式会社電通デジタル

B2B 領域特化のグループ横断組織「電通 B2B イニシアティブ」を発足 —国内電通グループ 6 社による統合的な B2B ソリューションで 企業のマーケティング DX を支援—

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：川上 宗一）と、国内電通グループ 5 社は、B2B ビジネスにおける課題解決に特化したソリューションを提供・開発する横断組織「電通 B2B イニシアティブ」を、本日 6 月 29 日付で発足しました。各社が持つ B2B ノウハウを結集させることで、顧客企業の事業戦略コンサルティングからマーケティング、ブランディング、各種 DX ツール導入・運用とそのための組織体制支援まで、B2B 領域における様々な課題解決をシームレスに行うことが可能になります。これにより、コロナ禍で急激に需要が顕在化した B2B マーケティング DX を統合的に支援してまいります。

デジタル普及やコロナ禍により、B2B 企業の取引先の情報取得の環境は大きく変化し、非対面営業が急増しています。この変化とともに、デマンドジェネレーション^{※1} など、B2B 事業のマーケティング DX へのニーズが急速に高まっています。その一方で、DX ツールを導入することが目的となってしまう、営業支援という本来の目的が達成できないという課題も急激に増加しています。DX ツールをただ導入するのではなく、営業支援のためのマーケティングの在り方、事業戦略の見直しが必要不可欠になってきています。

このような B2B 事業課題に応えるために、「電通 B2B イニシアティブ」は国内電通グループ 6 社から、100 社以上の B2B マーケティング支援実績、事業コンサルティング実績、経営・事業戦略支援実績を持つ者、そして外部の有識者との積極的な連携など、B2B の専門スキルを有した幅広いメンバーで構成しています。従来の広告コミュニケーションの枠を超えた様々な課題解決を、「電通 B2B イニシアティブ」というひとつの組織で、統合的に提供してまいります。



例えば、「マーケティングオートメーション^{※2}を導入したが、マーケティング部門とセールス部門の連携がなく顧客リストが営業支援につながっていない」という課題には、マーケティング部門とセールス部門のデータ連携をするだけでなく、パイプラインをつなぐ組織構築支援や研

修プログラムを提供。「事業戦略は作ったが、具体的な施策との整合性がとれず、チャンネル施策やプロモーションへの実施にいたらない」という課題には、事業コンサルティングから施策までのシームレスな提案を行います。また、海外知見もいち早く取り入れ、日本ではまだ数少ない「パートナーリレーションシップマネジメント（企業が自社の販売パートナーとの関係を深める活動のこと）」にも取り組んでおり、常に最新の知見とソリューションをもって企業の状況にあった課題解決を支援します。

<主な B2B 課題とソリューション例>



<提供する B2B ソリューションメニュー一覧>

B2B 課題を解決するソリューションを網羅し、企業課題に合わせて提供

	見込み獲得	見込み育成	顧客化	リピート
コンサル	事業・マーケティング戦略設計			
ソリューション	パーパス / メディア	サイト / コンテンツ	リテンション	
分析・テクノロジー	マーケティングオートメーション (MA)		顧客 / パートナー管理 (CRM / PRM)	
	データマネジメント (BI / MI / 名寄せ / ホワイトスペース)			
組織	組織構築 / 研修プログラム			

「電通 B2B イニシアティブ」は、電通グループが目指す、顧客企業と社会の持続的成長にコミットする「Integrated Growth Partner（インテグレートド・グロース・パートナー）」となることの実現に向けて、今後も B2B 領域における最新知見の発信やソリューション開発に取り組んでいきます。

<電通 B2B イニシアティブを構成する国内電通グループ各社の一覧>（順不同）

- 1、株式会社 電通
- 2、株式会社 電通デジタル
- 3、株式会社 電通テック
- 4、株式会社 電通コンサルティング
- 5、電通アイソバー 株式会社（2021年7月より電通デジタルと合併予定）
- 6、株式会社 電通グループ R&D 組織「電通イノベーションイニシアティブ」

※1：デマンドジェネレーション

営業部門へ渡す、見込み案件の創出・発掘活動全般のこと。リードジェネレーション(見込み顧客獲得)、リーднаチャリング(見込み顧客育成)、リードクオリフィケーション(見込み顧客の絞り込み)の大きく三つのプロセスから成り立っている。

※2：マーケティングオートメーション

マーケティング業務を自動化することで業務効率化、生産性向上を図ること。見込み客がどのような状態かデジタル技術で可視化し、興味関心レベルに合わせた適切な営業活動・マーケティングアプローチを可能にする。

以 上

【株式会社電通デジタルについて】 <https://www.dentsudigital.co.jp/>

電通デジタルは、2016年7月に国内電通グループのデジタルマーケティング専門会社として設立しました。デジタルマーケティングの全領域に対して、「コンサルティング」、「開発・実装」、「運用・実行」の機能を持ち、統合的で最先端のマーケティングサービスを提供しています。テクノロジーやデータ、クリエイティブなど各領域のプロフェッショナルが、電通グループ各社との連携によりシナジーを創出し、クライアントの事業成長パートナーとしてビジネスの成功に貢献します。

【本リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル コーポレートコミュニケーション部

竜野・北川 TEL：03-6217-6036

Email：press@dentsudigital.co.jp

【事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通 電通 B2B イニシアティブ事務局

梅木・市川・山本 Email：b2b-initiative@dentsu.co.jp