

2024年7月30日

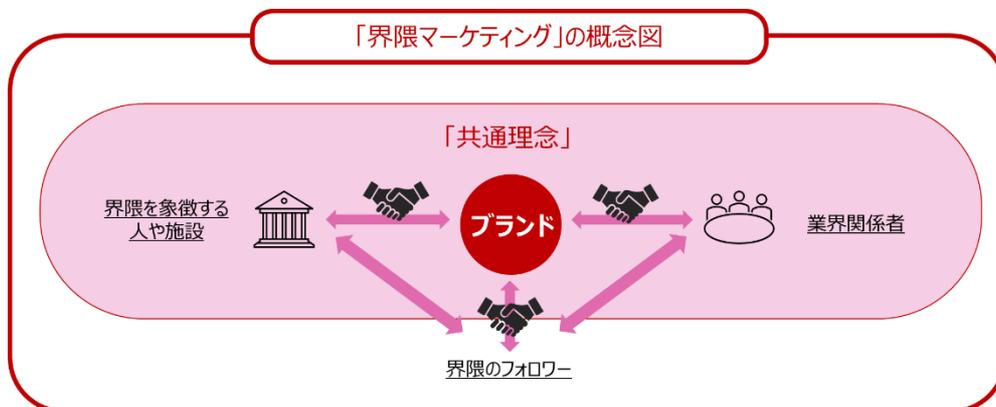
## ADK マーケティング・ソリューションズ、 境界特有の“濃い想い”を起点とした新市場開拓メソッド 「境界マーケティング」を開発

株式会社ADK マーケティング・ソリューションズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:大山 俊哉、以下「ADK MS」)は、境界特有の“濃い想い”を起点に、ブランドの新たなファンの育成と新しい成長の柱をつくる新市場開拓メソッド「境界マーケティング」を開発しました。

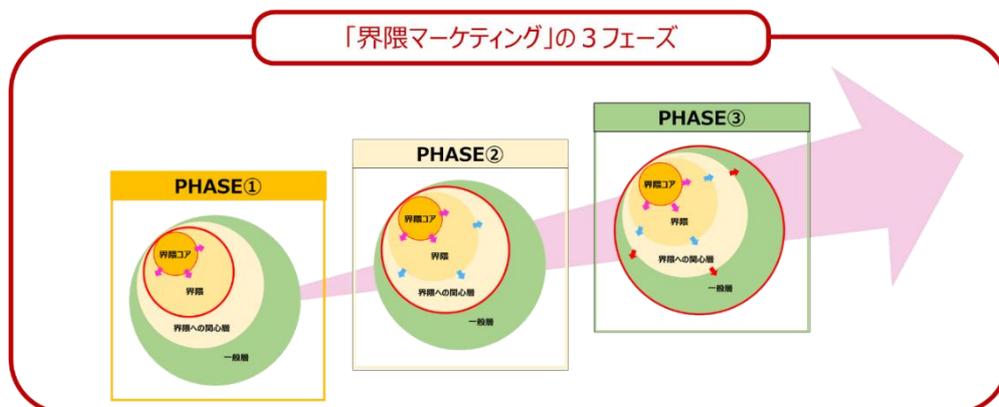
近年、人々の趣味や嗜好が多様化し、万人受けするものよりも個別の「好き！」を見つけて深掘りする消費行動が増えています。そのため、マスマーケティングのニーズは一層減少していくことが予想されます。また、インフルエンサーマーケティングは、商業的な意図を敬遠されて一過性の効果にとどまる傾向が認められます。一方、ファンマーケティングはブランドを主役とするアプローチのため、個人の嗜好によって選ばれにくいもの、いわば「好き！」の対象になりづらいブランドでは機能していないケースも見受けられます。これらのことから、従来のマーケティング手法だけでは消費者に対する的確なアプローチが難しくなっている状況にあると言えます。

こうした中ADK MSは、新たなアプローチとして個人の「好き！」が深掘りの動機となっている「境界」に着目し、「ブランド＝主役」という従来の広告の基本発想を転換し、「境界が主役であり、ブランドはあくまで境界のサポート役」という独自視点のもと、新市場開拓メソッド「境界マーケティング」を開発しました。

この「境界」という概念は、地域・文化・人間関係といった様々な文脈で使われますが、すべての文脈に通底するのが「好き！」を深掘りする“濃い想い”です。一方「境界」と同様に、ブランドにも「人や世の中の役に立ちたい！」という“濃い想い”があり、その結晶が製品やサービスです。



「界隈マーケティング」は、この“濃い想い”を中核に据えて、それぞれの“濃い想い”から、より良い社会の実現につながる共通理念を紡ぎ出します。そして、その理念を達成するためのワクワクする体験を継続的に提供することで市場を拡大していきます。



本メソッドは、「優位性や差別性があるのに、売れない」、「競合と同質化していてこれまでのやり方を続けていても、売れない」、「市場が成熟していて、成長が頭打ちになっている」といった悩みを持つ企業に対し、新たな利用シーンの創出と販売チャネルの開拓を通じて中長期的な成長を支援します。

ADK MS は今後も「顧客を資本と考える 顧客体験創造会社」として、さまざまな独自の体験メソッドによるフルファンネルでの課題解決を提供し、クライアント企業の継続的な事業成長に貢献してまいります。

#### <株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ 会社概要>

マーケティング領域全般における統合的なソリューションをフルファンネルで提供。2021年に始動した事業ブランド「ADK CONNECT」がフラッグシップとなり牽引するデジタル&データドリブン・マーケティング領域では、専門性の高いスペシャリストが組織横断で集結し、クライアントのビジネス成果に貢献する「価値ある顧客体験」をご提案します。

・ADK MS ウェブサイト <https://www.adkms.jp/>

#### 本件に関する問合せ先

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ

EX デザイン本部 EX コンサルティング局 荒川 / ネクストジェンクリエイティブ局 佐川

株式会社 ADK ホールディングス

経営企画本部 PR・マーケティンググループ 齋藤/丸山 e-mail: mspr@adk.jp