

2020年6月16日

## 博報堂グループ、D2C ブランドビジネスの包括的支援を開始 ブランディングと EC の知見を融合させ、開発から運営までのあらゆるニーズをサポート

株式会社博報堂（本社：東京都港区、代表取締役社長：水島正幸、以下博報堂）は、博報堂グループ横断で、企業の D2C（Direct to Consumer）ブランドビジネスを包括的に支援する体制を構築しました。当社グループが強みとする「ブランディング」と「EC ビジネス」の知見を高度に融合させながら、D2C ブランドの新規開発からビジネス設計、事業運営までのあらゆるニーズをワンストップで支援してまいります。

EC での直接販売とソーシャルメディアでのコミュニケーションを前提に成長する「D2C ブランド」が、国内でも次々と登場しています。この潮流はスタートアップ企業が先行して作ってきたものですが、最近では大手メーカーがそのエッセンスを取り入れてブランド開発や運営を始めるケースも見られるようになってきました。さらに足元では、新型コロナウイルスの影響を受けて新たな販売方法を模索し、D2C 事業や EC 事業に本格的に取り組もうとする企業やブランドも増えています。

その反面、D2C ブランドの運営は「ブランドビジネス」と「EC ビジネス」を同時に実現することが求められるため、マネジメントが非常に難しく、成功確率も低いという現実があります。

博報堂はこの課題を打破し、企業の D2C への挑戦を成功に導くことを目指して、博報堂グループ内のブランディングと EC ビジネスの専門性を結集した支援体制（名称：博報堂グループ・D2C 統合ソリューションチーム）を構築しました。新たなビジネス機会の発掘、ブランド設計、ビジネス設計、商品設計、バリューチェーン整備、マーケティング戦略立案、店舗展開など、D2C ブランドビジネスに関するあらゆるフェーズ、あらゆるニーズの支援を行います。包括的な支援にも、一部分だけのご相談にも対応可能です。「D2C ブランドを新たに立ち上げたい」「すでにある D2C ブランドをもっと成長させたい」など、企業の状況に応じて最適なサービスを提供いたします。

この体制は、博報堂社内の複数部門と、博報堂プロダクツなど博報堂グループ内の複数の会社が知見を掛け合わせるとともに、外部パートナーとして株式会社フラクタの参画を得ます。フラクタは数多くの D2C ブランドの立ち上げや運営コンサルティングの実績に加え、事業運営側として D2C ブランドのグロースに関わった経験も豊富で、D2C ブランドビジネスの実践者として日本でも有数のプレイヤーです。

私たちはグループの強みである生活者発想を基軸に、生活者に求められる D2C ブランドのありかたを構想し、その実現に必要なすべてをご提案してまいります。

私たち博報堂グループはこの取り組みを通じて、日本の D2C ブランドの発展に貢献してまいります。

【サービス内容に関するご相談・お問合せ】 [hakuhodo\\_d2c@hakuhodo.co.jp](mailto:hakuhodo_d2c@hakuhodo.co.jp)

【報道関係のお問合せ】 博報堂広報室 玉・山野 [koho.mail@hakuhodo.co.jp](mailto:koho.mail@hakuhodo.co.jp) 03-6441-6161

## < 詳細資料 >

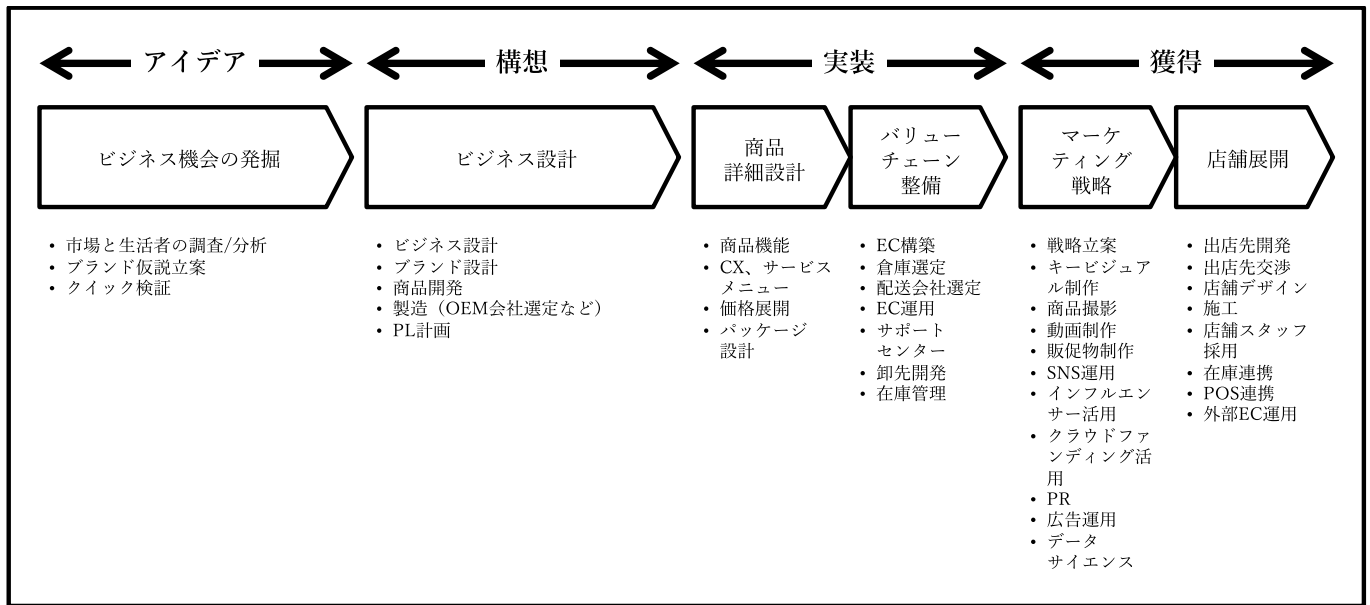
### ■チーム名称

「博報堂グループ・D2C 統合ソリューションチーム」

[hakuhodo\\_d2c@hakuhodo.co.jp](mailto:hakuhodo_d2c@hakuhodo.co.jp)

### ■サービスメニュー全体像

D2C ブランドビジネスに必要なあらゆる機能をワンストップで（一部のみでも）ご提供いたします。（下図）



### ■ニーズ別プログラム

D2C ブランドを新たに開発したい企業にも、すでにローンチした D2C ブランドのさらなる成長を目指す企業にもご活用いただける、幅広いプログラムをご用意しています。

#### (1) D2C ブランドを新たに開発したい方へ

##### D2C Key Success Factor ケーススタディ

国外の D2C ブランドが、ローンチからマス化までステージごとにどんなマーケティングアクションを実施してきたかを網羅的にピックアップしたケーススタディ・レポートです。D2C ブランドの成功要因がどこにあるかを探ることができます。

##### D2C ブランドデザインプログラム

D2C ビジネスのキードライバーとなる「生活者の強い共感」を生むブランドを、D2C の特徴であるシンボリックな顧客体験（UX）や絆を生むコミュニティづくりを見据えた上でデザインします。D2C を構成するブランド・サービス・コミュニティの 3 つの視点で D2C をトータルデザインする専門チームが提供します。

##### D2C ビジネス設計プログラム

当社のこれまでの経験を通じて洗い出した、D2C ビジネスにかかる必要なコストと観察すべき指標をもとに、事業シミュレーションを行います。商品 PL（商品原価やマーケティングコストなど）と顧客 PL（LTV や CPA など）の両方の視点から精査し、事業全体の PL を適切に運営できるかを検討します。

### D2C ビジネス実装プログラム

D2C 事業を実際に走らせるために必要な、物流／倉庫／コールセンターなどのフルフィルメント体制の整備や、ブランドローンチ後の事業運営体制の構築を行います。

### D2C 実店舗出店・運営委託プログラム

D2C ビジネスにおいて、オンラインで見つけた商品を「購入する前に実際に試してみたい」という生活者ニーズに応え、本プログラムではポップアップストア・店舗開発や店舗運営委託の経験を通じて蓄積された専門ナレッジによって、顧客行動データを解析する実店舗展開を迅速に支援します。

## (2) すでにローンチした D2C ブランドをもっと成長させたい方へ

### D2C ビジネスヘルスチェック

上記「D2C ビジネス設計プログラム」のコストや指標を共有いただき、それらがどのような状態にあるかをこれまでの経験を通じて見ることで、次のアクションの方向性を見出します。

### D2C 事業運営トータルサポート

商品 PL と顧客 PL の両方を見ながら、事業運営に必要な打ち手を継続的に考える、D2C ブランドマネージャーをサポートいたします。

### D2C ブランドコミュニケーションプランニング

ソーシャルメディア運営、デジタルアド、インフルエンサー活用、ポップアップストアなど、D2C ブランドの活性化に結びつくコミュニケーションをご提案いたします。

## ■チーム体制

「博報堂グループ・D2C 統合ソリューションチーム」は、以下の組織・会社を中心に運営していきます（2020 年 6 月現在）。今後も随時、体制を強化していく予定です。

### 博報堂

マーケティングシステムコンサルティング局

ブランド・イノベーションデザイン局（博報堂ブランド・イノベーションデザイン）

データドリブンプランニング局

ビジネス開発局

### 博報堂グループ

SEEDATA

quantum

WHITE

博報堂プロダクツ

エクスペリエンス D

日本トータルテレマーケティング

博報堂ダイレクト

外部パートナー  
株式会社フラクタ

**【株式会社フラクタについて】**

テクノロジーとデザインで日本の D2C ブランドを支援するデジタルネイティブブランディングエージェンシーです。数多くの E コマースとブランディングプロジェクトに寄り添ってきた経験から、ブランドに必要なことを設計から制作まで最適かつコンパクトに実現します。また、Shopify Plus Partner 公式パートナーとして、Shopify における EC サイトのコンサルティングサポートも実施しています。

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