

※共同リリースのため、重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承ください。

DENTSU DIGITAL NEWS RELEASE

株式会社 電通デジタル 広報担当

105-7077 東京都港区東新橋 1-8-1 (電通本社ビル内)

Tel: 03-6217-6036

<https://www.dentsudigital.co.jp>

2020年9月10日

株式会社電通デジタル

電通デジタル、NEW STANDARD 社と業務提携 —D2C 時代に対応するブランドの立ち上げ・再創造を一括支援するサービス 「ブランド デジタルトランスフォーメーション」を提供開始—

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 以下、電通デジタル）は、NEW STANDARD 株式会社（本社：東京都世田谷区 代表取締役：久志 尚太郎 以下、NEW STANDARD 社）と業務提携し、D2C^{※1}時代に対応する新規ブランドの立ち上げ・既存ブランドの再創造を全体戦略から事業成長までをワンストップで支援するサービス「ブランド デジタルトランスフォーメーション、（以下 BDX）」を本日より共同で提供開始します。

【「ブランド デジタルトランスフォーメーション」のロゴマーク】

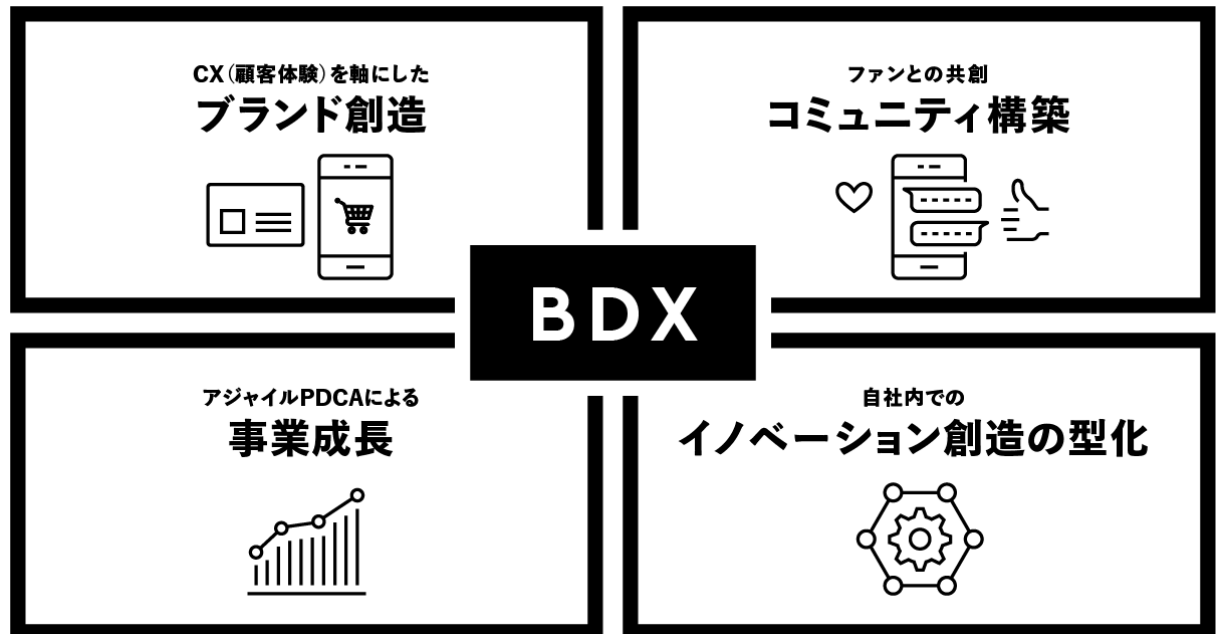


本業務提携により、ビジネスのデジタルシフトへ課題を持つ企業に対して、本質的なユーザーインサイトと綿密なマーケットリサーチに基づく「ユーザー起点」の D2C 事業開発並びにブランドの再創造を支援することが可能になります。

近年、デジタルコマースの市場規模は急速に拡大しています。中でも、ユーザーを起点としたプロダクトの開発や顧客体験の設計を行い、初期段階よりデジタルコミュニケーションを主としながらファンと共にプロダクトやブランドを成長させていく D2C 事業が登場し、欧米では新興の D2C ブランドが市場を席卷し、業界変革が起っています。しかしながら、国内では多くの企業が、この D2C 時代において、業務領域の広さや複雑さ、ノウハウ不足などにより対応しきれないのが現状です。

このような背景から、デジタルマーケティング全領域を網羅し、デジタルコマース領域においても高い専門性と運用力を持つ電通デジタルと、新しい時代の価値観やユーザー起点を軸とした事業開発に取り組む NEW STANDARD 社が連携し、企業起点であった従来とは全く異なる「デジタルを活用したユーザー起点」を軸としたブランドの創造・価値最大化を目指します。私たちはこれを BDX と定義し、本サービスの推進を通して新しいマーケットを創出します。

【「BDX」概要】



【「BDX」ソリューションの4つの特徴】

① CX（Customer Experience：顧客体験）を軸にした D2C ブランドの立ち上げや再創造
販売するプロダクトだけでなく、あらゆるブランドとの接点における顧客体験を軸にブランドアイデンティティや提供価値を設計し、顧客に長く愛されるブランドの立ち上げや再創造を実現します。

② ファンとの共創コミュニティ構築

コンテンツマーケティングを通じてブランドのファンを育成し、ファンからのフィードバックを基にプロダクト・サービスの改善が可能となるコミュニティ構築と運営を行います。

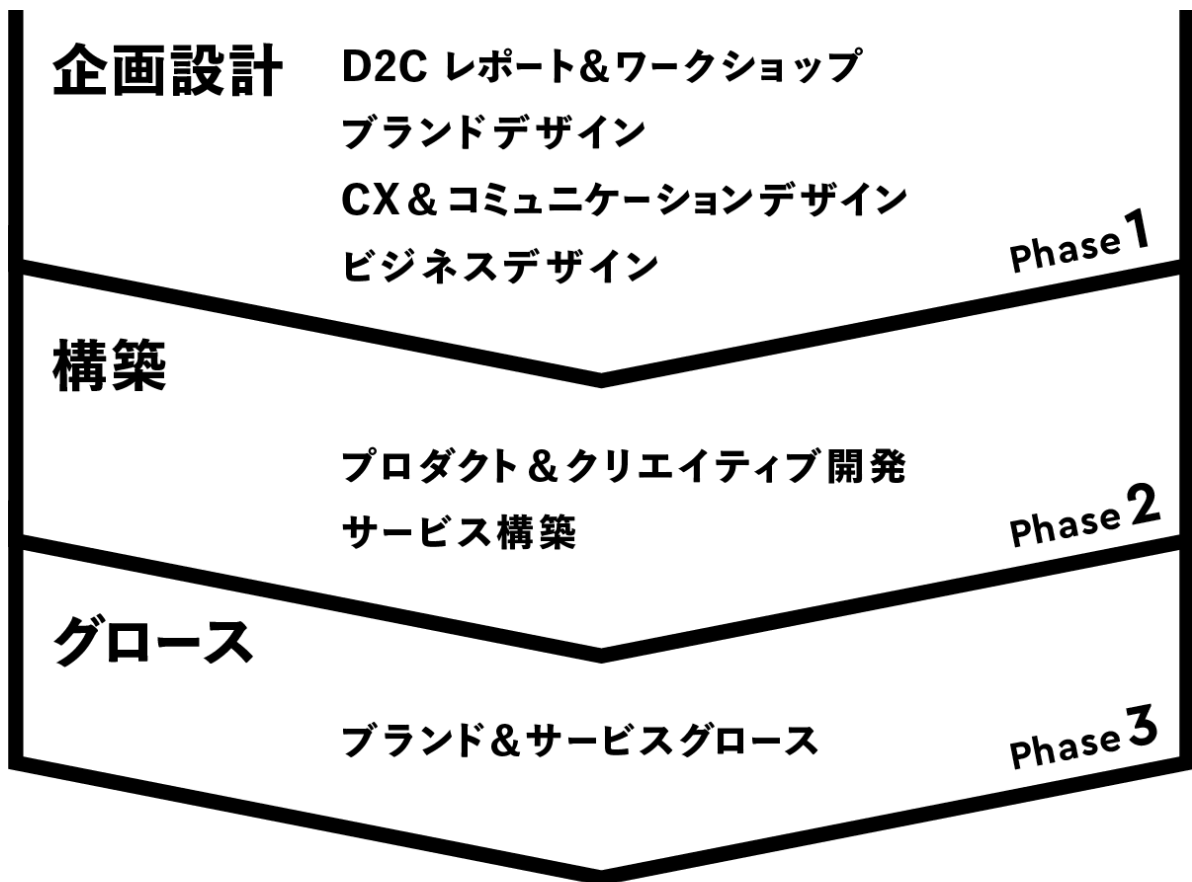
③ アジャイル PDCA による事業成長

ブランド創造から EC サイトでの販売までをワンストップでサポートし、PDCA サイクルをスピーディーに運用し、改善点の発見と改善の打ち手を継続的に提供します。

④ 自社内でのイノベーション創造の型化

D2C 事業構築の一連の流れを体系立てたソリューションとして提供し、自社内での新規事業創造のフォーマットとしての活用が可能です。

【「BDX」のフェーズに応じた7つの提供サービス】



<企画・設計フェーズ>

①D2Cに関するレポート&ワークショップ

国内外のD2Cに関する最先端事例について、レポートとワークショップを通じて理解を深め、共通認識をもつことで、スムーズなオンボーディングを実現します。

②ブランドデザイン

マーケットリサーチやターゲットのインサイトからブランドアイデンティティや提供価値を設計し、顧客に長く愛されるブランドを創造します。

③CX&コミュニケーションデザイン

ブランドが持つブランドアイデンティティや提供価値を正しく顧客に提供するために、CXフレームワークを軸に顧客とブランドとのコミュニケーションの接点をデザインします。

④ビジネスデザイン

両社の知見を基に、ブランドの成長をシミュレーションし、ブランドの成長のために必要な事業のKSF（Key Success Factors：主要成功要因）と、適切なコスト構造や成長速度を想定することで、社内意思決定や予算確保のための材料、構築フェーズにおける指標を設計します。

<構築フェーズ>

⑤プロダクト開発・クリエイティブ開発

商品設計を始めロゴ・コピー・パッケージなど、ブランドを体現する要素を開発・制作します。

⑥サービス構築

ブランド認知を獲得するためのプロモーションや広告の設計・構築、顧客の共感を生み、共創関係を構築するためのコンテンツやチャネルの開発、CX&コミュニケーションデザインを体現する販売チャネルの構築を行います。

<グロースフェーズ>

⑦ブランド&サービスグロース

顧客の声や売上など、集積した様々なデータを基にグロース施策を立案・実施します。ブランドアイデンティティや提供価値を顧客に正しく伝え、共感を生みだしながらブランドロイヤリティを高め、フェーズごとに必要な施策を実行することが可能です。

※1：D2C（Direct to Consumer）について

自社で企画・製造したプロダクトを、自社の販売チャネルを用いて直接消費者に販売するビジネスモデルです。

<NEW STANDARD 株式会社の会社概要>

NEW STANDARD 株式会社は、新しい基準で価値を捉え直し、当社独自のメソドロジーを武器にクリエイティブやコミュニケーションを創造し、新しいマーケットを生み出す企業です。

会社名：NEW STANDARD 株式会社

本社所在地：東京都世田谷区池尻 2 丁目 31-24 信田ビル 3F

代表者：代表取締役 久志 尚太郎

設立：2014 年 5 月

事業内容：メディア事業、広告事業、イベントスペース&カフェ事業、プロダクト事業

URL：<https://new-standard.co.jp/>

<NEW STANDARD について>

NEW STANDARD 株式会社は、世界中で生まれる新しい基準で従来の価値を捉え直し、クリエイティブやコミュニケーションを創造し新しいマーケットを生み出す企業です。

当社はミレニアルズを中心とした新しい時代の価値観のスペシャリストとして、月間 700 万人の読者を抱える「TABI LABO」をはじめとしたメディア事業、OMO 型イベントスペース&カフェ「BPM」を通じたコミュニティ形成等の経験や豊富なユーザーとの接点を軸とした事業を展開してきました。そこから得られる新しい時代の価値観（ミレニアルズ、SDGs、OMO や CX など）やユーザー起点を軸としたインサイトを活かし、広告ソリューションだけにとどまらず、クライアント企業のブランド構築支援や自社の D2C 事業「Tune」の立ち上げに取り組み実績を積み上げています。

（2019 年 8 月 1 日事業拡大に伴い株式会社 TABILABO から社名を変更）

【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。

【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・横田 TEL : 03-6217-6036

Email : press@dentsudigital.co.jp

【本事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル デジタルコマース事業部

三橋・千葉 TEL : 03-6217-6095

Email : xp_dco@dentsudigital.co.jp