

2021年3月1日

ADKグループ、 デジタル&データドリブン・マーケティングを専門領域とする新事業ブランド 「ADK CONNECT」を始動

ADKグループは、中核会社の株式会社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:植野伸一、以下「ADK MS」)の中に、デジタル&データドリブン・マーケティングに関わるソリューションを専門とする多様なスペシャリストを結集し、新しい事業ブランド「ADK CONNECT」を3月1日付で始動します。

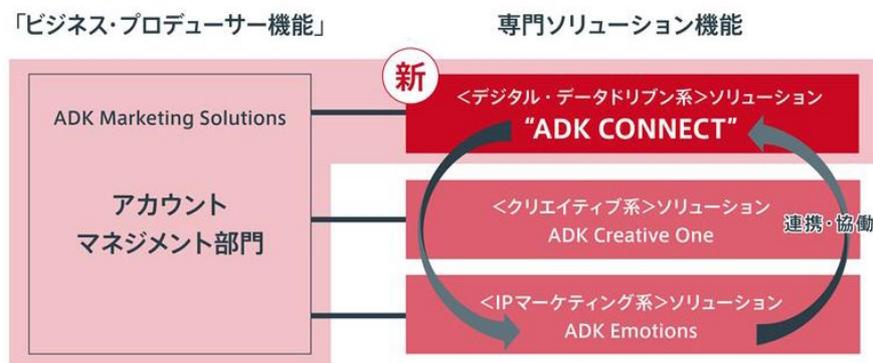


■「ADK CONNECT」設立の背景 ～ADKのグループ戦略

ADKグループは非上場化を通じた機動的な構造改革を推進しており、特にマーケティング・サービスの専門性向上については専門分化等を通じて積極的に取り組んできました。今般、デジタルトランスフォーメーション(DX)の急速な進展に伴うマーケティング・ニーズに応えるため、デジタル&データドリブン系ソリューションを専門領域とする新しい事業ブランド「ADK CONNECT」をADK MSの中に編制します。

ADKグループは、すでに専門会社化したADKクリエイティブ・ワン(ADK CO)、ADKエモーションズ(ADK EM)、そして今回の事業ブランド「ADK CONNECT」と、これら多様な専門ソリューション機能をADK MSのアカウント・マネジメント部門がリードし、DX時代の顧客体験ソリューションを統合的に提供する体制を確立します。

ADKグループの主要機能構成



「ADK CONNECT」には、ADK MSでの実績豊富なメンバーに加え、大手広告会社のみならず、事業会社のデジタル部門、コンサルティングファーム、デジタルマーケティング会社、ネット専門代理店、外資系エージェンシーなどから、メディア、デジタルソリューション、デジタルクリエイティブなどのDXを担うプロフェッショナル人材が集

結んでいます。これにより、デジタル&データドリブン・マーケティング領域におけるケイパビリティが飛躍的に向上し、これまでも大手企業のマス・デジタルメディア投資対効果の最大化支援、外資系企業のデータマーケティング戦略支援、スポーツチームのファン・マーケティング支援など、DX時代の顧客体験ソリューションの実績を積んできております。

このように、人材・組織体制および実績の基盤が整ったことにより、新たな事業ブランド「ADK CONNECT」として始動いたします。

■新事業ビジョンと「ADK CONNECT」のミッション

近年におけるテクノロジーの急激な進化により、多様化する顧客接点や複雑化する顧客行動への対応、それらを支えるデジタル化された事業基盤の構築が企業の経営課題になっております。一方で、このDX化の波に対応した一部の先進企業は業績を伸ばしているものの、一般的な日本企業のDX化は欧米企業に比べて遅れていると言われ、またDX化をサポートするマーケティング会社においても、様々なデジタルソリューションに特化した子会社が増えているものの、課題に対して統合的に対応できる会社は限定的です。

このような環境下、昨年7月にADKグループは、“顧客を資本と考える「顧客体験創造会社(顧客資本マネジメント)」”という事業ビジョンを策定しました。これは「顧客こそが事業の持続的な成長を可能にする資本そのもの」という考え方に立つもので、これまでの「消費者を動かす」成果志向の統合型マーケティング(コンシューマー・アクティベーション)から更に進んだ「顧客を創り、育てる」顧客創造型のマーケティング会社へと進化することを宣言したものです。



進化の鍵は、高精度の顧客獲得マーケティングに加えて、ブランドと顧客との直接接点で顧客を深く理解し、魅力的な体験を一貫して提供し続けることです。ADKグループは、以下の3領域をグループ事業の柱に据え、「ADK CONNECT」は、この3領域それぞれにおいてデジタル&データドリブン・マーケティングにおける専門性を発揮し、戦略的なソリューションを開発・提供するミッションを担います。

① 主に顧客獲得を目的とする、進化型マスマーケティング領域

- ・ マスメディア×デジタルメディアの統合的計画・運用、メディア投資マネジメント

② 主に顧客維持・育成を目的とする D2C(Direct to Consumer)型マーケティング領域

- ・ データマネジメントの戦略立案・設計の支援
- ・ 顧客データが獲得できる直接接点(SNS・EC・CRM 等)の設計・実装・運用支援

③ フルファネルでの顧客体験デザイン領域

- ・ 獲得から育成までのフルファネルを視野に、POE メディア、店頭・イベント等のリアル接点を戦略的な顧客体験のジャーニーとして設計



■「ADK CONNECT」の特徴的な強み (「ADK CONNECT」詳細につきましては、【別紙】をご参照ください)

「ADK CONNECT」は5つの価値を提供できる唯一のマーケティング会社として
 クライアントの顧客資本の拡大を顧客体験で支援します

① クライアントファースト 最もマーケティング効果・効率の高い提案ができるパートナー	② ワンルーフ ブランと実行、マスとデジタルをひとつの組織で提供	③ フルファネル 顧客の獲得だけでなく、維持・拡大、ファン化に貢献	④ CX 顧客を動かすブランディング、クリエイティブ、UI/UX	⑤ DX デジタル、データ、テクノロジーを駆使したDXソリューション
--	--	---	--	--

ADKグループは、ビジネスがますますDX化する中、これからもクライアント企業における「顧客資本」を、最適な顧客体験で最大化することを支援してまいります。

本件に関するお問い合わせは下記までお願いします。

(プレスリリースに関するお問い合わせ)

株式会社 ADK ホールディングス
 社長室広報グループ 平尾/丸山

e-mail: adkpr@adk.jp

(「ADK CONNECT」に関するお問い合わせ)

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ
 事業計画本部 事業戦略室 吉江

e-mail: n.yoshie@adk.jp

【別紙】

図 1:ADK MS 「ADK CONNECT」の主要部門



図 2:「ADK CONNECT」のコアソリューション (ADK MS および ADK CO が共同で開発・提供)



1.	メディアインベストメント マネジメント	マス・デジタルを統合して投資対効果を最大化する独自のメディアプランニング および運用を提供
2.	優良顧客発見・育成 プロセスマネジメント	1st パーティデータをはじめとした各種データ分析を起点に、集客やナーチャリン グ、CRM シナリオを設計・実行

3.	オウンド・データマネジメント	1st パーティデータを中心とした、ビジネスや顧客を理解するためのデータ活用の構想、および環境構築、運用
4.	CEM ブランディング (Customer Equity Management) ^(*)	従来のブランド認知向上・イメージ構築だけでなく顧客のライフタイムバリュー (LTV) 向上を目指して独自アプローチでブランドを開発
5.	DX/CX コンサルティング	テクノロジーとデータを活用し、顧客エンゲージメントを高めてファン化する体験設計をコンサルティング
6.	E ビジネスデザイン	e コマースの設計・運用を起点に、リアルとデジタルを融合させたオムニコマース化を支援
7.	フルファネル CX クリエーション	カスタマージャーニーを捉え、全ての顧客接点で最適かつ一貫したクリエイティブやアクティベーションを提供
8.	ソーシャルメディア アクティベーション	公式 SNS の活用を中核に、見込み客の発掘・獲得から、ファンの育成、評判形成、拡散までの SNS 活用企画・運用
9.	顧客資本測定 (Customer Equity Valuator)	顧客資本価値を最大化することをゴールに置いた KPI 設計およびマーケティング施策の事後検証・PDCA を実施

(*)Customer Equity Management (CEM): 顧客をファン化し、企業の資産とするマーケティングアプローチ