

2020年11月30日

## 電通、M-Force と業務提携

－ 「9segs」×「People Driven Marketing」により、顧客起点の

データドリブンマーケティングサービスを分析からアクティベーションまでワンストップで提供 －

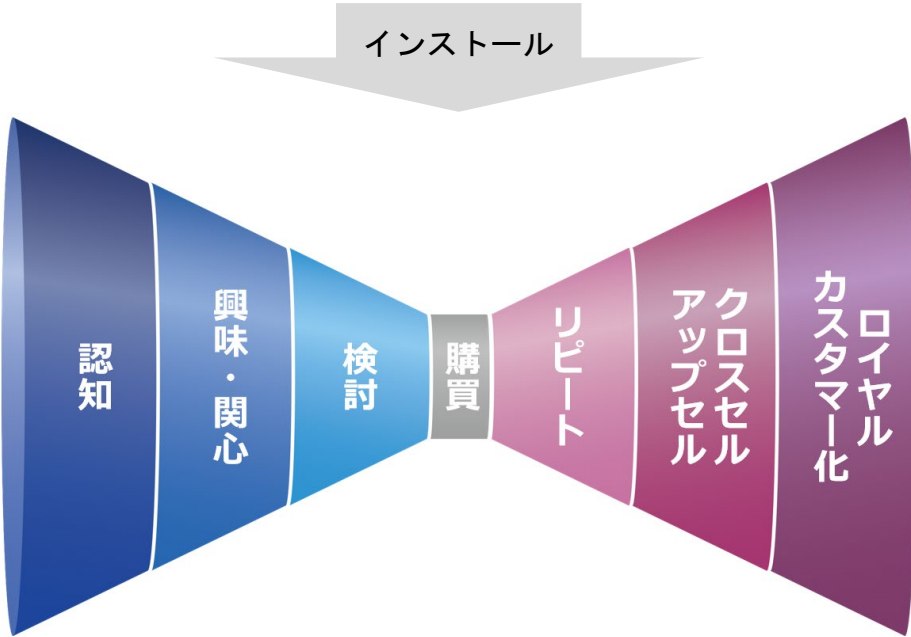
株式会社電通（本社：東京都港区、社長：五十嵐 博）は、企業側でも消費者側でも急速に進行しているデジタルシフトに対応した顧客起点の統合型マーケティングサービスを提供するため、9segs®<sup>※1</sup>を活用し顧客戦略を導き「経営とマーケティング」を繋いだ本質的なマーケティング活動・組織への変革を支援する M-Force 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：長祐、以下「M-Force」）と業務提携契約を締結しました。両社のナレッジ・人材・データを掛け合わせ、マーケティング施策を俯瞰した統合戦略を構築し、顧客の変化にきめ細かく対応する顧客起点データドリブン・マーケティングを提供してまいります。

昨今、DX（デジタルトランスフォーメーション）が進む中で、顧客の意思決定は時間や場所の制約から解放され、企業側から捉えることがますます難しくなっています。獲得すべき顧客インサイトを見だし、その行動と意識を変化させる要因を明確にし、顧客起点の戦略を立てることが重要です。そのうえで、顧客にとって価値があるブランドへと進化させる指針が、今最も求められるマーケティング課題といえます。

M-Force が展開する 9segs®は、対象ブランドおよび競合ブランドに関する顧客の行動と意識を基に顧客全体を9つの主要なセグメントに分類し、マーケティング効果を最大化する顧客戦略を導き出す M-Force 独自のフレームワークです。これを電通の人基点のデュアルファネルソリューション<sup>※2</sup>「People Driven Marketing®」にインストールし、運用チームにも浸透させることで、顧客構造の理解にさらなる解像度を与え、狙うべき顧客インサイトの特定を可能にします。また、People Driven DMP®<sup>※3</sup> データを使いながら、9segs®フレームワークによる顧客戦略を導出し、それにより、顧客戦略から導き出した確度の高いマーケティング施策を具現化することができます。まさに、0 次分析～戦略立案～コンセプト検証～クリエイティブ開発～メディアプランニング～アクティベーションまでをワンストップで提供します。

		認知あり			
		購買経験なし		購買経験あり	
9 未認知顧客	7 積極 認知・未購買顧客	5 積極 離反顧客	3 積極 一般顧客	1 積極 ロイヤル顧客	次回購買意向 (ブランド選好) 高 低
	8 消極 認知・未購買顧客	6 消極 離反顧客	4 消極 一般顧客	2 消極 ロイヤル顧客	
		なし (過去購買)		現在購買頻度 低 高	

「9segs®」フレームワークで、顧客構造の理解にさらなる解像度を与え、顧客戦略を立案。



「People Driven Marketing®」のデュアルファネルの全ての段階に 9segs®を適用し、さらなる解像度で顧客の動きを反映した施策をワンストップで行う。

- ※1 9segs®  
 自社ブランド・競合ブランドを「9つの主要な顧客セグメント」に分解し、顧客情報を戦略的に分析する手法で、数々の企業やブランドで導入され、飛躍的な成長を実現しているフレームワークです。自社ブランド・競合ブランドの顧客情報（デモグラフィックや価値観などの顧客像にまつわる情報、ブランドに対するイメージにまつわる情報、価値観・購買習慣・メディア習慣のような行動情報など）が数値化されるため、こういったアプローチが顧客を動かしビジネスを伸ばしうるのかを精緻に分析した上で、顧客戦略を策定することができます。数値で証明され可視化された顧客戦略は、組織に明確な方向性とフォーカスを与えるため、施策開発・実行フェーズにおいても重要な羅針盤となります。
- ※2 デュアルファネル®ソリューション  
 企業が抱える「新規顧客の獲得」「既存顧客の育成」という2つの課題への対応を一本化し、連携してマーケティングROIの向上を実現する電通独自のソリューション。

## ※3 People Driven DMP®

PC やスマートフォン由来のオーディエンスデータと、テレビの視聴ログデータ (STADIA)、WEB 広告接触データ、OOH 広告接触データ、ラジオ聴取ログ、パネルデータ、購買データ、位置情報データ等を人 (People) 基点で活用することができる、People Driven Marketing®のデータ基盤です。さらなる強化のために、People Driven パートナシッププログラムを通じ、「メディア/コンテンツ」「デジタルプラットフォーム」「EC・購買」「パネル/メッセージ」「位置情報」などの各種パートナーと、データやテクノロジーの連携によるビジネス・アライアンスを推進しています。なお、People Driven DMP®では、個人情報保護に関する法律が定める個人情報は扱っておりません。

## &lt;M-Force 会社概要&gt;

社 名 : M-Force 株式会社

所 在 地 : 東京都渋谷区猿楽町 18 番 8 号 ヒルサイドテラス F-201

設 立 日 : 2019 年 1 月

代 表 者 : 代表取締役 長 祐

事業内容 : 顧客起点を軸として経営とマーケティングを繋ぎ、事業成長を支援  
「顧客戦略」策定と活用支援、および「顧客施策」の効果検証、  
「顧客戦略」に基づいた事業の成長予測とリスク予測

U R L : <https://mforce.jp/>

以上

## 【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通 広報局 広報部

松島、田中、渡邊 TEL : 03-6216-8041

Email : [koho@dentsu.co.jp](mailto:koho@dentsu.co.jp)

## 【事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通 ソリューション開発センター データドリブンマーケティング推進部  
濱窪、杉之尾

Email : [data.driven.marketing@dentsu.co.jp](mailto:data.driven.marketing@dentsu.co.jp)