

2021年6月29日

## B2B領域特化のグループ横断組織「電通B2Bイニシアティブ」を発足 —国内電通グループ6社による統合的なB2Bソリューションで 企業のマーケティングDXを支援—

株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：五十嵐 博）と、国内電通グループ5社は、B2Bビジネスにおける課題解決に特化したソリューションを提供・開発する横断組織「電通B2Bイニシアティブ」を、本日6月29日付で発足しました。各社が持つB2Bノウハウを結集させることで、顧客企業の事業戦略コンサルティングからマーケティング、ブランディング、各種DXツール導入・運用とそのための組織体制支援まで、B2B領域における様々な課題解決をシームレスに行うことが可能になります。これにより、コロナ禍で急激に需要が顕在化したB2BマーケティングDXを統合的に支援してまいります。

デジタル普及やコロナ禍により、B2B企業の取引先の情報取得の環境は大きく変化し、非対面営業が急増しています。この変化とともに、デマンドジェネレーション\*<sup>1</sup>など、B2B事業のマーケティングDXへのニーズが急速に高まっています。その一方で、DXツールを導入することが目的となってしまう、営業支援という本来の目的が達成できないという課題も急激に増加しています。DXツールをただ導入するのではなく、営業支援のためのマーケティングの在り方、事業戦略の見直しが必要不可欠になってきています。

このようなB2B事業課題に応えるために、「電通B2Bイニシアティブ」は国内電通グループ6社から、100社以上のB2Bマーケティング支援実績、事業コンサルティング実績、経営・事業戦略支援実績を持つ者、そして外部の有識者との積極的な連携など、B2Bの専門スキルを有した幅広いメンバーで構成しています。従来の広告コミュニケーションの枠を超えた様々な課題解決を、「電通B2Bイニシアティブ」というひとつの組織で、統合的に提供してまいります。

## dentsu b2b initiative

コンサルタント、データアナリスト、CXデザイナー、テクニカルディレクター、コンテンツプランナー、といった  
専門スキルを有したメンバーで構成

dentsu  
tokyo/osaka/nagoya

DENTSU  
DIGITAL

DENTSU  
TEC  
Activate More.  
Engage More.

Dentsu  
Innovation  
Initiative

Dentsu isobar

DENTSU CONSULTING

例えば、「マーケティングオートメーション\*<sup>2</sup>を導入したが、マーケティング部門とセールス部門の連携がなく顧客リストが営業支援につながっていない」という課題には、マーケティング部門とセールス部門のデータ連携を

するだけでなく、パイプラインをつなぐ組織構築支援や研修プログラムを提供。「事業戦略は作ったが、具体的な施策との整合性がとれず、チャンネル施策やプロモーションへの実施にいたらない」という課題には、事業コンサルティングから施策までのシームレスな提案を行います。また、海外知見もいち早く取り入れ、日本ではまだ数少ない「パートナーリレーションシップマネジメント（企業が自社の販売パートナーとの関係を深める活動のこと）」にも取り組んでおり、常に最新の知見とソリューションをもって企業の状況にあった課題解決を支援します。

<主なB2B課題とソリューション例>



<提供するB2Bソリューションメニュー一覧>

B2B課題を解決するソリューションを網羅し、企業課題に合わせて提供。

	見込み獲得	見込み育成	顧客化	リピート
コンサル	事業・マーケティング戦略設計			
ソリューション	パーパス / メディア	サイト / コンテンツ	リテンション	
分析・テクノロジー	マーケティングオートメーション (MA)		顧客 / パートナー管理 (CRM / PRM)	
	データマネジメント (BI / MI / 名寄せ / ホワイトスペース)			
組織	組織構築 / 研修プログラム			

「電通B2Bイニシアティブ」は、電通グループが目指す、顧客企業と社会の持続的成長にコミットする「Integrated Growth Partner（インテグレートド・グロース・パートナー）」となることの実現に向けて、今後もB2B領域における最新知見の発信やソリューション開発に取り組んでいきます。

＜電通B2Bイニシアティブを構成する国内電通グループ各社の一覧＞（順不同）

- 1、株式会社 電通
- 2、株式会社 電通デジタル
- 3、株式会社 電通テック
- 4、株式会社 電通コンサルティング
- 5、電通アイソバー株式会社（2021年7月より電通デジタルと合併予定）
- 6、株式会社 電通グループ R&D組織「電通イノベーションイニシアティブ」

※1：デマンドジェネレーション

営業部門へ渡す、見込み案件の創出・発掘活動全般のこと。リードジェネレーション(見込み顧客獲得)、リードナーチャリング(見込み顧客育成)、リードクオリフィケーション(見込み顧客の絞り込み)の大きく三つのプロセスから成り立っている。

※2：マーケティングオートメーション

マーケティング業務を自動化することで業務効率化、生産性向上を図ること。見込み客がどのような状態かデジタル技術で可視化し、興味関心レベルに合わせた適切な営業活動・マーケティングアプローチを可能にする。

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 事業広報部

薩摩、阿部

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 電通B2Bイニシアティブ事務局

梅木、市川、山本

Email : [b2b-initiative@dentsu.co.jp](mailto:b2b-initiative@dentsu.co.jp)