

2024年10月3日

ADK マーケティング・ソリューションズ、河北新報社グループと共催の
「D2C ビジネスグロースチャレンジ」を再び実施
～好評につき宮城県の企業を対象に2回目のマーケティング支援を実施～

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:大山 俊哉、以下「ADK MS」)は、株式会社 河北新報社(本社:宮城県仙台市、代表取締役社長:一力 雅彦、以下「河北新報社」)と株式会社 河北折込センター(本社:宮城県仙台市、代表取締役社長:鹿又 久孝、以下「河北折込センター」)と共催で、株式会社 七十七銀行(本店:宮城県仙台市、頭取:小林 英文、以下「七十七銀行」)協力、宮城県後援のもと、昨年引き続き EC/通販事業の拡大を目指す宮城県の企業を対象に「D2C ビジネスグロースチャレンジ」を実施いたします。



EC の市場規模は 22 兆円^{*1}に達し年々拡大していますが、EC サイトが乱立する中で売上を伸ばしている企業は一部に限られます。地方で EC サイトを展開する企業においても、売れる可能性のある商品がありながら EC/通販事業ではなかなか売上が伸びない、という課題が多く見受けられます。

ADK MS では、そうした地域企業の課題解決に向けて、D2C ビジネスのマーケティング支援を行い地域企業の事業成長をサポートする取り組みの一環として、昨年から今年にかけて宮城県内の企業を対象に「D2C ビジネスグロースチャレンジ」を開催。好評につき、第 2 弾として今年福島県内の企業を対象に実施し、その第 3 弾として再び宮城県内の企業を対象に実施することになりました。

本プログラムは第 1 弾同様に、東北最大規模の新聞社であり情報発信力を持つ河北新報社、河北グループにおいて折込チラシを主とした全国プロモーションを展開する河北折込センター、そしてマーケティング領域のノウハウを持ち D2C ビジネスの豊富な実績がある ADK MS の 3 社でテストマーケティングを実施しながら約 1 年間コンサルティングを実施し「売れる(売れ続ける)シクミづくり」の支援をさせていただきます。地方企業が成長していくための課題に対し、ADK MS・河北新報グループのリソース提供を通じて、クライアント企業の D2C ビジネス活性化に向け協業してまいります。

※1 経済産業省「令和 4 年度 電子商取引に関する市場調査報告書」より抜粋

<「D2C ビジネスグロースチャレンジ」募集要項>

【応募条件】

- ・宮城県に本社を置く企業
- ・EC 事業で売上/収益を拡大したい企業

※既に事業展開されている企業を対象としますが、販売計画中のスタートアップ企業も商品力等を検討のうえ対象とする場合があります。

【応募方法】

10/30(水)、11/20(水)に実施する、本プログラムのオンライン説明会にご参加いただいた上で、事務局より送付するエントリーシートの提出(2024年12月6日(金)までに事務局必着)をお願いします。

【オンライン説明会】

- ・開催日時:2024年10月30日(水)① 11:00~12:00 ②15:00~16:00
2024年11月20日(水)① 13:00~14:00 ②17:00~18:00
- ・開催場所:オンライン開催(ZOOM)
- ・申し込み方法:以下の URL よりお申込みください。(各日の前日締切り)
- ・URL: <https://specials.kahoku-orikomi.co.jp/d2c/>

<第1回選定企業様からのメッセージ>



a Heart of Sendai
by KANEZAKI

株式会社鐘崎
代表取締役社長 嘉藤 明美 様



**ーD2Cこそ自分たちがやりたかった”新しいお客様づくり”
支援を通じて具体的なターゲットや提供価値が明確化ー**

笹かま以外の新しい市場を狙っていきたくて考えていたのですが、今までリアル店舗を中心とした販売スタイルでビジネスを行ってきたため、EC についてはあまりノウハウがなく行き詰まりを感じていたなかで本企画の説明会に参加し、「D2Cこそ自分たちがやりたかった“新しいお客様づくり”」だとイメージが沸き、エントリーしました。

支援を受けてみて、自分たちが取り組んでいた EC とはやり方が全く異なっていたことが分かりました。社内だけですと、どうしても売り手目線で考えてしまいがちでしたが、支援を通じて商品の利用シーンを深掘りしたことで、具体的なターゲットや提供価値が明確になりました。

また、この取組が社内の参加メンバーへの刺激になっており人材育成にもつながっています。毎回ディスカッションを通して様々なことを教えていただく中で新しい気づきがあり、加えて PDCA のスピードや回し方が早くて驚いています。参加メンバーが、「目標に向かって形にしなきゃ」と思いながら、動きが活発になってきていることがとても有難いです。



有限会社橋本水産食品
代表取締役社長 千葉 孝浩 様



**—これまでの考えに良い意味で”ダメ出し”をいただいた
小規模の当社でも成長できる勝ち筋を提案いただき挑戦中—**

当社独自の加工技術で生うにと同じような食感、味を実現した冷凍うにを開発しましたが、どのように販売していけばいいのか悩んでいました。説明会でお話いただいた「お客様と繋がって直接販売していく」というD2C ビジネスの考え方に「なるほど！」と私自身とても納得感があり、目指すべき理想的な形として非常に可能性を感じたためエントリーしました。

これまでは、自社 EC でも EC モールでも売上が思うように伸びず、大きな課題でした。しかし、支援を通して、今まで物差しとしていた「売上」だけではなく、「お客様の数」が重要であり、「お客様と繋がりながら継続的に買い続けていただけるファンを創ること」が事業成長に不可欠だと教えていただき、身をもって実感しました。当社は規模も小さく資金も少ないですが、ただお金を掛けるということではなく、我々の状況に合わせて優先順位を整理し、今できること・すべきことを膝詰めで一緒に考えていただけるので、とても感謝しています。また、売り方だけでなく、商品のアイデアなど広い視点で事業全体を支援していただけるのも非常に助かっております。

<株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ>

マーケティング領域全般における統合的なソリューションをフルファネルで提供。2021年に始動した事業ブランド「ADK CONNECT」がフラッグシップとなり牽引するデジタル&データドリブン・マーケティング領域では、専門性の高いスペシャリストが組織横断で集結し、クライアントのビジネス成果に貢献する「価値ある顧客体験」をご提案します。

・ADK MS ウェブサイト <https://www.adkms.jp/>

本件に関する問合せ先

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ

国内ネットワーク本部 東北支社

【D2C ビジネスグロースチャレンジ事務局】 後藤/三浦/高橋 e-mail: d2c-growth_prj@adk.jp

株式会社 ADK ホールディングス

経営企画本部 PR・マーケティンググループ 根岸/伊藤 e-mail: mspr@adk.jp