

電通ジャパンネットワーク



トランスフォーメーションを実現し、
顧客企業と社会の持続的成長に貢献

(株)電通グループ 取締役執行役員
電通ジャパンネットワーク 社長執行役員CEO
(株)電通 代表取締役社長執行役員
五十嵐 博

電通ジャパンネットワーク(以下DJN)は、電通グループの2020年度売上総利益の40%超、調整後営業利益の半分を構成する事業で、130社を超えるグループ会社に約2万人の従業員が在籍しています。

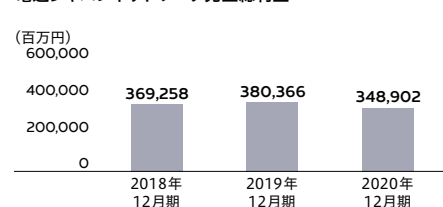
顧客企業のビジネスを成長させる真のパートナーへ

非連続な変化の中で次々と手を打たなければならない時代に、顧客企業は、複雑な課題を共に解き明かし、事業変革と事業成長のために一緒に走り続けられるパートナーを求めています。私たちDJNは、「インテグレートド・グロース・パートナー」、つまり「顧客企業と社会の持続的成長にコミットする」真のパートナーとなることを目指しています。顧客企業の事業成長を通して社会に新しい価値をもたらし、DJN、顧客企業、そして社会が一体となった持続的成長が可能だと考えています。

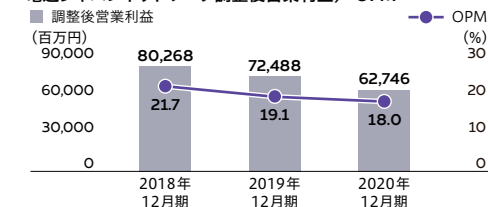
統合的な課題解決による持続的成長

私たちが得意としてきた広告・マーケティング、カスタマーエクスペリエンスデザイン、事業開発、ビジネスデザインなどの領域は、データやテクノロジーの活用で、益々高度化・複雑化しています。それらを顧客企業の事業成長に結びつけるためには、各領域における専門性の強化と同時に、それらを領域や組織の枠組みを超えて統合的に企画・実行することが必要です。DJNでは、ネットワーク各社に存在する多種多様なケイパビリティを掛け合わせ、顧客企業と社会の持続的成長に貢献する「インテグレートド・グロース・ソリューション(以下IGS)」を提供していきます。また、顧客企業の持続的成長を測定可能にする指標を導入し、領域をまたいだ施策の連携や評価・改善を強化していきます。

電通ジャパンネットワーク売上総利益



電通ジャパンネットワーク調整後営業利益 / OPM*



※ OPM:オペレーティング・マージン

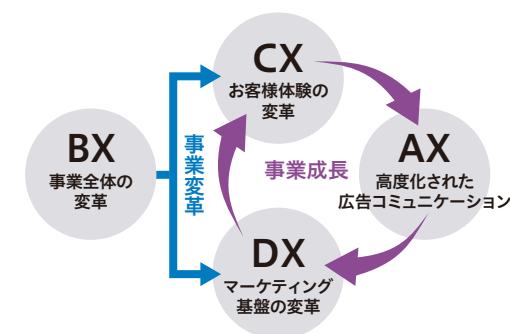
電通ジャパンネットワークの変革

最高品質かつ最も効率的なバリューチェーンでIGSを顧客企業に提供するため、現在の国内事業の事業領域を「AX」「BX」「CX」「DX」の4つの変革領域に再定義し、各領域における提供価値の進化を加速していきます。

また、ネットワーク各社の力を最大化しながらDJNとしての競争力を強化していくために、国内事業を構成する各社の機能を、専門領域やシナジー創出の観点からこれらの4つの事業領域にグルーピングし、最適化していきます。更に、これらの領域を横断し、電通グループが持つ独自価値を付加するプラットフォーム事業(データやスポーツ・コンテンツ等)の強化や、コーポレート機能の高度化と効率化も同時に進めていきます。

加えて、人財の流動性・専門性を高め、提供価値を進化させ続けられる人財が集まり・高め合う環境を継続して整備するとともに、リモートワーク時代にも従業員が生き生きと働けるオフィス環境を再整備し、働き方改革をアップデートします。

そして「IGS」を提供するためのスキルセット、マインドセットを再装備し、私たちの強みである生活者インサイトやアイデア、クリエイティビティの力を進化させていきます。そうすることで、DJNオリジナルの価値を生み出すトランスフォーメーションを実現し、インテグレートド・グロース・パートナーへの進化を果たしたいと考えています。



AX

広告の高度化・効率化のため、デジタルテクノロジーと多種多様なデータを活用し、広告のROI向上にコミットします。

Advertising Transformation



(株)電通
データ・テクノロジーセンター
プラットフォームデータ部
ジェネラル・マネージャー

前川 駿

デジタル広告、テレビCM、メディア、クリエイティブ等あらゆる広告活動において、ROI向上には、事業の持続的成長に直結する指標、指標に基づく継続的なPDCA、PDCAを可能にするデータ基盤が必要となります。このデータ基盤には、事業者にとっての価値だけでなく、生活者にとってセキュアな環境が確保され、更に、このデータ基盤とつながり続けたいと思える価値を備えていることが求められています。DJNでは、このマーケットニーズとプライバシー保護を両立させるデータ基盤「Data Clean Room※」と新指標の開発を通じ、広告活動の高度化・効率化から事業会社の組織まで、データドリブンな変革を支援していきます。

※Data Clean Room：生活者の許諾が明確に取れている範囲のプラットフォームのデータをID単位で分析するセキュアな環境

BX

経営者や事業責任者のパートナーとして、顧客企業の持続的な事業成長のために、事業全体の変革を実現します。

Business Transformation



(株)電通
トランスフォーメーション
・プロデュース局
戦略プロジェクト部
ビジネス・デザイナー

波部 篤男

私たちのチームでは、事業の再定義・再設計につながる革新的な商品・サービスの開発を支援するコンサルティングサービスを提供しており、顧客企業の経営者や事業責任者の皆さまとの複数のプロジェクトを進行中です。プロジェクトでは、対話を通して事業の強みを深く理解し、商品・サービス開発をきっかけに事業全体を持続的な収益を生み出すビジネスモデルに転換していくための戦略を設計しています。戦略を起点に実行までトータルに支援することで、その先にある顧客体験設計やコミュニケーションの精度・スピードも高めながら、マーケティング推進のための基盤づくりとも連携します。

CX

認知から興味関心、購買、継続購入、ロイヤル化までのすべての顧客体験をシームレスにデザインし、事業そのものを変革していきます。

Customer Experience Transformation



(株)電通デジタル
CXトランス
フォーメーション部門
部門長補佐
データドリブンプランニング
事業部長
プランニングディレクター

田川 絵理

競争優位性の獲得が難しく、顧客との関係性を育むことが益々重要視されてきている近年、多くの顧客企業が、コミュニケーションの回り方や商品の作り方、売り方まで、顧客体験のすべてを変革する必要に迫られています。そうした中、DJNは徹底した顧客理解を起点とした戦略の策定からジャーニーの設計、サービスデザイン、UX/UIデザイン、データ基盤の構想・開発、更には自ら変革を推進する人財の育成や組織の構築まで、専門チームがトータルに支援しています。今後も顧客企業の変革リーダーの構想・実現のパートナーとして、事業の持続的成長に寄与していきます。

DX

顧客企業のマーケティング業務全体を変革するために、データ、システム、業務・体制におけるマーケティング基盤の企画・開発・運用を行います。

Digital Transformation



(株)電通国際情報
サービス(ISID)
執行役員
エンタープライズ
IT事業部長

中村 優一

マーケティング領域におけるデジタルトランスフォーメーションには、生活者との接点やコミュニケーションの変革を行う「攻め」と、基幹システムや顧客管理システムなどの基盤を構築する「守り」があると考えます。ERPはじめ大企業の基幹システムの構築・実装に豊富な実績を持つISIDと、コミュニケーション領域で圧倒的な先駆者であるDJNが見聞・ノウハウを掛け合わせることで、マーケティングを起点とした顧客企業のビジネス変革を、独自のアプローチで支援していきます。既に、電通デジタル、電通アイソバー(2021年7月1日 電通デジタルと合併)、ISIDの3社で横断組織Dentsu DX Groundを組成し、顧客企業の課題に協働で提案するなど、新しい取り組みを進めています。