

国内事業 | 電通ジャパンネットワーク

Our Vision

電通ジャパンネットワーク
社長執行役員(CEO)
五十嵐 博



多様なアセットを有機的に連携・統合させ 統合ソリューションを展開していきます

日本のビジネスは、2019年度グループ全体でも売上総利益の40.5%、調整後営業利益の51.5%を構成する、電通グループにとって最大の市場です。

現在、電通グループは日本の顧客に対し、広告ビジネスを核としながら、マーケティング・コミュニケーション領域を超えて、統合的に顧客支援できる多様なアセットを配備しています。また、構成するグループ会社も130社を超え、従業員数は約2万人にのぼります。その多様な会社や個人を、より有機的に連携・統合させることで、さらなる強化を果たし、より大きな課題を解決する統合ソリューションを展開することを目的に、2020年の持株会社体制移行に伴い、電通ジャパンネットワークという形に再編成しました。

デジタルケイパビリティの拡充

コロナ禍で、デジタルインフラはより重要な社会基盤となりました。社会の変革とともに人の行動変化は加速的に進みます。社会がネクストステージへ成長する過程で、顧客の事業成長支援は、社会課題解決へ向けた取り組みと共にあると考えています。そのため、引き続きデジタルケイパビリティの拡充には注力していきます。

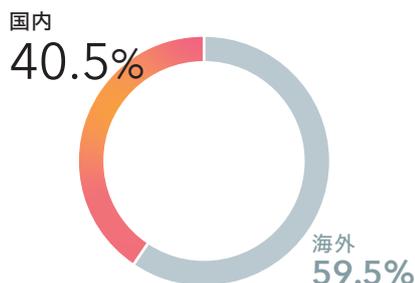
テレビのデジタル化を起点に従来メディアの新しい活用方法を提案する「従来の広告領域の進化によるソリューション」、顧客のマーケティング課題を包括的に捉え、マス広告による関心拡大から顧客サイトでのEコマース構築や顧客商品の購入ユーザーとの継続的なオンラインでのリテンション方法開発など、マーケティングチャンネル全体のデジタル化を志向し顧客を支援する「コミュニケーション領域に留まらない広範なデジタルソリューション」、当社の保有するユーザーの行動データの高度な分析や、クライアント商品の生産・流通工程までを高度に分析し課題解決につなげる「テクノロジーを用いたデジタルトランスフォーメーション関連のソリューション」を実現していきます。さらに「プラットフォームの開発や既存のものを活用したソリューション」も進化させていきます。

加えて、幅広い領域のリソースを統合したサービスも進めていきます。クライアント商品の広告宣伝だけではなく、商品開発から並走してお手伝いすることや、地球環境や地域社会など多様なステークホルダーを意識した「ビジネスデザイン」や「市場共創」から、クライアントの新しい経営チャレンジや変化を支援する「事業開発」、クライアントの商品・サービスの成功により深くコミットするためにもその背景に確実に存在する「企業文化・組織変革」、「業務プロセス改革」までを推進。これによって顧客事業の変革パートナーの地位獲得に向けて挑戦してまいります。

New Normalの社会において、電通ジャパンネットワークに従事する社員一人ひとりが、健全なコンディションを維持し、それぞれの業務を効果的にするワークスタイルを進め、個人が成長を重ねられる企業基盤を整えることは、引き続き重要なテーマとなります。社会の成長と顧客の成長を共に果たし、そこに資するケイパビリティの拡張と、個人が成長する機会の創出により、電通ジャパンネットワークの持続的な成長実現に、全力で取り組んでまいります。

Performance

国内／海外売上総利益構成比



国内事業 売上総利益



国内事業 調整後営業利益／OPM※



※ OPM:オペレーティング・マージン

主要事業会社の概況

株式会社電通



世界No.1のマーケティング・ファームを目指しあらゆる領域を包括的に統合して提供していきます

株式会社電通は、マーケティング・コミュニケーションを中核とする、グループ内で最大の事業体です。創業以来、広告主のビジネス成長を支援し、国内広告市場をメディア各社・協力会社各社とともに築いてきた歴史を持ちます。

現在、広告主やメディア・コンテンツ企業をはじめとする顧客の事業変革やデジタルトランスフォーメーションなどの経営課題・事業課題のコンサルティングと実行支援から、デジタルマーケティング、クリエイティブ、メディア、PR、プロモーション、イベント、スポー

ツ、コンテンツなどの各種マーケティング・コミュニケーションの企画・実施まで対応。世の中の変化を的確に捉えながら、顧客の事業成長に貢献できるベストな統合ソリューションを提供しています。

近年、デジタル化とグローバル化によって引き起こされる絶えざる環境変化の中で、顧客が直面している複雑な課題を解決することは、ますます難しくなっています。私たちは、多種多様なクリエイティビティと最後までやり切る行動規範を持ったメンバーの集まりであり、最先端のデータ&テクノロジー基盤の上で、グループ内外の強力なパートナーと縦横無尽にコラボレーションしながら、高度で複雑なソリューションを構築・実行しています。

当社は、中期目標として「世界No.1のマーケティング・ファーム」となることを掲げています。今後も顧客の事業創造と拡大を実現するためには、カスタマージャーニーにおけるあらゆる顧客体験を企画立案・実施展開することが求められます。そのため従来の広告コミュニケーションに加えて、コマースやCRM、さらにその前提となるビジネスデザインやデジタルトランスフォーメーションを包括的に統合し、提供してまいります。

株式会社電通国際情報サービス



「HUMANOLOGY for the future」をビジョンに新たなビジネスモデルを創出していきます

株式会社電通国際情報サービスは、1975年に電通と米国GEのジョイントベンチャーとして設立され、2000年11月に東京証券取引所市場第一部に上場した、グループ内唯一のシステムインテグレーターです。国内6か所、海外4エリア(北米、欧州、中国、東南アジア)に拠点を展開。グローバルパートナーとも数多く連携し、顧客のビジネスを国内外にわたり支援しています。

当社の強みは、企業や社会の課題に対する深い洞察力、先端テク

ノロジーを活かしたソリューションの提案力と実装力です。これまで日本の金融機関や製造業のトップクラスの企業と直接取引し、事業環境の変化に呼応する先進的なITソリューションを提供してきました。

現在も、顧客のビジネスパートナーとして、ITに関わる経営課題に対してコンサルティングサービスからシステムの企画・設計・開発・メンテナンス・運用までトータルに対応し、金融サービス、人事・会計、ものづくり、デジタルマーケティングなどの領域で高付加価値かつユニークなITソリューションを提供しています。

「人(Human)」と「技術(Technology)」—これらは、当社が最も大切にし、他社との違い、この会社の競争力の源泉と考えているものです。「HUMANOLOGY for the future ~人とテクノロジーで、その先をつくる。~」をビジョンに、AI・IoTといった先端テクノロジーを活かしたソリューションの開発、ならびにパートナー企業や顧客との新たなビジネスモデルの創出を通して、企業や社会のDX(デジタルトランスフォーメーション)を支援していきます。

Our Business

株式会社電通デジタル



デジタルマーケティング新時代の 事業成長パートナーへ

世界経済、社会、人々の暮らしが激変する中で、テクノロジーを活用した企業のデジタルトランスフォーメーションは新時代の必須要件となっています。電通デジタルは国内最大級のデジタルマーケティング会社として、2016年7月に設立しました。社員数1,500人、平均年齢32歳。600社を超える企業のデジタルマーケティングを推進しています。

日進月歩で進化するデジタルの世界で、私たち電通デジタルは3つの事業領域を重点強化しています。1つ目は、最新テクノロジーとデータを駆使した次世代マーケティングの推進。あらゆる顧客接点

において最高の体験をプロデュースし、企業やブランドのファンを継続的に拡大します。2つ目は、その推進基盤となるITプラットフォームの導入と適切なデータ環境の構築。そして3つ目は、企業の事業や組織そのものを変革するDXコンサルティング。これら3つの事業領域を中核に、企業の成長を多角的にご支援しています。

そのために、国内外のメガ・プラットフォーム各社様、テクノロジー企業の皆様と深い協業体制を築き、あらゆる社会変化の中で、次なるイノベーションを生み出す事業基盤を構築しています。さらに電通グループ国内130社、海外880社、6万6千人の仲間たちと共創することで、クライアント企業の皆様に新たな事業拡大のチャンスをもたらす、常に世界最高峰のデジタルソリューションをご提供します。

電通デジタルは社員の高い専門性と情熱を原動力に、世界中の才能・知見・技術とのシナジーを創出し、自社の事業をより一層拡大します。デジタルマーケティング革新への志を掲げ、クライアント企業の皆様にとって最高の事業成長パートナーとなるよう、未来に向けてさらなる進化と挑戦を続けてまいります。

株式会社電通ライブ



イベント・スペースの高度な知見を活かし 顧客の課題解決をサポートしています

プロモーション領域における成長戦略を加速させるため、電通の旧イベント&スペース・デザイン局と電通テックのイベント&スペース関連部署を統合し、「株式会社電通ライブ」として、2017年1月から事業を開始しました。

現在、イベントとスペース開発の企画・デザインから制作・施工・運営までをワンストップで提供する専門会社として、顧客課題の解決に対応。従来のイベント&スペース開発業務に加え、ロイヤルカスタマー育成につながるライブマーケティングの開発や最先端のデジタルテクノロジーで体験価値を向上するビジネス、ライフスタ

イル変革に対応する店舗開発やオペレーションビジネス、エンターテインメント&アリーナ事業、スペース開発ビジネス、次世代型のシティブランディングビジネスなどに取り組んでいます。

また、イベント・スペースの専門人材を多数擁するとともに、高い専門力を持つ多くの協力会社との連携によって、国内有数のノウハウ・経験・知見を集積。それらによって企画提案をはじめ、実施や施工、デザイン、行動データ分析やデジタルマーケティングとの統合まで、ワンストップでプロデュースする高度なサービスを提供しています。さらに、多くの社員が建設業法に準じた資格を有しており、豊富な安全管理研修を通じて常に品質と安全の強化に努めています。

今後は、基幹事業「イベント、スペース、展示映像コンテンツ」領域に留まらず、リアルな体験価値創造領域に注力するほか、エンターテインメント・スポーツ・コンテンツ・IPビジネスと「イベント・施工・実行オペレーション完遂力」との最適融合によるビジネスの発展を目指します。また、リアルにおける最先端テクノロジーの活用を軸としたビジネス創造と、新技術開発を通じた競争力強化にも注力してまいります。