

COMPANY

ネットイヤーグループ株式会社

<https://www.netyear.net>

〒104-0061

東京都中央区銀座2-15-2 東急銀座二丁目ビル
03-6369-0500 (代表) info@netyear.net (代表)

代表取締役社長 兼 CEO 石黒不二代

設立 ——— 1999年7月7日

売上高 ——— 6,189百万円 (連結、2018年3月期)

従業員数 — 292名 (連結、2018年3月31日現在)

 <https://www.facebook.com/netyear>

 <https://twitter.com/netyeargroup>

OUR GROUP COMPANY



Tribal Media House

株式会社トライバルメディアハウス | 人類にオドロキと感動を！人生にもっと熱狂を!!

トライバルメディアハウスは、顧客を熱狂させる全くあたらしいマーケティングを創造するマーケティングデザインカンパニーです。従来の手法にとられないストラテジーと斬新なアイデア、それを実現するためのテクノロジーで、企業のマーケティングとユーザー体験に変革をもたらします。

HISTORY

- 1997年 10月 ——— 米ニューヨークに前身となるNetyear Group, Inc. を設立
- 1999年 7月 ——— ネットイヤーグループ株式会社を設立し、日本市場に進出
- 2000年 10月 ——— 株式会社ファーストリテイリングの「ユニクロドットコムプロジェクト」に参画
- 2003年 4月 ——— KDDI株式会社のコーポレートサイト全面リニューアルを支援
- 2004年 9月 ——— 戦略的マーケティングパートナーとしてギャップジャパン株式会社を支援
- 2006年 9月 ——— ネットイヤークラフト株式会社を設立
- 2008年 3月 ——— 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2008年 7月 ——— au携帯電話コンテンツで「ニューヨークフェスティバル2008国際広告賞」銀賞を受賞
- 2009年 1月 ——— 株式会社トライバルメディアハウスの株式を取得し子会社化
- 2010年 8月 ——— 株式会社イブサのECサイトリニューアルとチャットカウンセリング導入を支援
- 2012年 8月 ——— サッポロビール株式会社とユーザー参加型プロジェクト「百人ビール・ラボ」を開始
- 2013年 9月 ——— 株式会社サンリオの公式サイト全面リニューアルを支援
- 2014年 7月 ——— 伊藤ハム株式会社の共創コミュニティ「ハム係長の商品開発部」開設とEC販売を支援
- 2015年 6月 ——— カスタマージャーニーマップ単体作成ツール「UX Recipe」を開発
- 2015年 10月 ——— 株式会社セブン&アイ・ホールディングスのオムニチャネル「omni7」の構想・設計・開発を支援
- 2015年 11月 ——— 小売業向けO2Oアプリクラウドサービス「ぼぶろう」を販売開始
- 2015年 11月 ——— 株式会社ゴルフダイジェスト・オンラインのSalesforce Marketing Cloud導入を支援
- 2016年 3月 ——— コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社と資本業務提携
- 2016年 4月 ——— リアルのユーザー行動を記録する「UX Recipe」のモバイルアプリを配布開始
- 2016年 12月 ——— ネットイヤークラフト株式会社を吸収合併
- 2018年 4月 ——— 株式会社ネコメシとWEBアプリケーション開発、WEBサイトの設計・構築で協業

CLIENT

主な取引先企業

株式会社NTTドコモ
KDDI株式会社
株式会社シップス
株式会社サンリオ
株式会社ジュビターテレコム
スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社
セコム株式会社
損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社
株式会社帝国ホテル
株式会社セブン&アイ・ホールディングス
東京地下鉄株式会社
株式会社ニコン
(五十音順)

PRESIDENT & CEO



石黒不二代 / いしくろふじよ

名古屋大学経済学部卒業。米スタンフォード大学 MBA 取得。
ブラザー工業にて海外向けマーケティング、スワロフスキー・ジャパ
ンにて新規事業担当のマネージャーを務めた後、シリコンバレーで
ハイテク系コンサルティング会社を設立。Yahoo や Netscape, Sony,
Panasonic などを顧客とし日米間のアライアンスや技術移転等に従事。
1999年にネットイヤーグループのMBOに参画し、2000年より
現職。
現在、内閣官房「高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部」
本部長、経済産業省「産業構造審議会」の委員などを務める。その
他、内閣府「選択する未来」委員会、外務省「日米経済研究会
2016」など多数の公職を歴任。



体験価値が戦略を決める。

品質や機能などの「商品価値」より、商品選びから購入・利用・サポートに至るまでのプロセスを重視する「体験価値」へ、顧客の意識は変化しています。顧客がどのような行動や感情を経て、商品購入やサービス利用に至ったのか。そこを明確にすることで、企業がとるべき戦略が見えてきます。

CUSTOMER EXPERIENCE

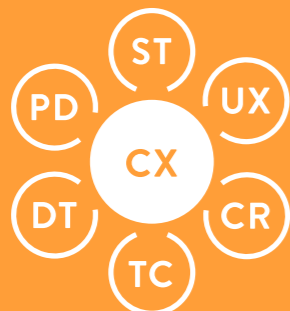
カスタマーエクスペリエンス (CX)

カスタマーエクスペリエンスを実現するには、顧客の行動や体験を可視化することが大切です。カスタマージャーニーマップを作成することで、企業と顧客のタッチポイントがわかります。



NETYEAR GROUP

ネットイヤーグループの役割



CX CIRCLE SOLUTION

各専門領域のプロフェッショナルがプロジェクトを組んで、カスタマージャーニーマップの設計から経営戦略までを支援し、顧客と企業をつなぎます。

COMPANY

企業

全部門・全商品・全サービスが連携して、顧客目線に立ったCXを提供。顧客満足度の高い企業に。

CXを実現する、5つのスペシャリティとプロデュース。

各プロフェッショナルが集まってチームを結成し、貴社のプロジェクトを成功まで導きます。



STRATEGY 戦略

「既存概念を壊す」「CX視点」「実践的」「グロースハック」をキーにデジタル戦略を策定し、成果が出るまで伴走します。デジタルイノベーション、デジタルマーケティング、オムニチャネル、顧客育成、ブランドの戦略領域で、貴社がこれから何に取り組むべきかを提案します。必要に応じて、貴社に常駐し、貴社内のデジタル戦略プロジェクトの推進もいたします。



USER EXPERIENCE DESIGN ユーザーエクスペリエンスデザイン

創業から培ってきた経験をもとに、新サービスの企画から、使いやすいWebやアプリのインターフェースまで、UXデザイナーが快適なユーザー体験を設計します。顧客のインサイトを掘り下げる顧客調査から始め、データをもとにした実践的な改善策を提案。ワークショップや社内研修会を通して、貴社にUXの考え方を浸透させるお手伝いもいたします。



CREATIVE クリエイティブ

ブランド戦略の策定から、“商品が売れる”実践的な企画まで、テクノロジーとデータを活かしたクリエイティブを提供します。まずは貴社のブランドを理解するところから始め、ブランドの世界観をビジュアルやコピーで表現します。ブランドを伝えるためのWebやアプリの制作、コンテンツ制作、ソーシャルメディアを活用したキャンペーンやイベントも企画します。



TECHNOLOGY テクノロジー

描いたCXを先端的なマーケティングテクノロジーで実現します。CXの実現に不可欠なフロントエンド技術、コンテンツ管理システム (CMS)、マーケティングオートメーション (MA) の導入から運用までを支援。CMSはWebRelease2、HeartCoreをMAはSalesforce Marketing Cloud、Pardotを主に取り扱っています。顧客を維持するためのデジタルコンテンツの運用経験も豊富です。



DATA データアナリティクス

顧客を深く理解し、一人ひとりに最適なCXを提供するためのデータ管理プラットフォーム (DMP) を企画・導入いたします。Web、アプリ、ソーシャルメディアなどのオンラインデータから、顧客、購買などの社内データまでを統合し、顧客のステータスをBIツールで可視化します。DMPはTreasure CDP、Google BigQueryほか、低価格でトライアルが可能なNeuron DMPという独自サービスをご用意しています。BIツールはTableau、Google Data Studioを主に取り扱っています。



PRODUCE プロデュース

貴社のパートナーとして寄り添い、5つの分野のプロフェッショナルが集まったプロジェクトを牽引・統括しながら、ビジネスを成功に導きます。担当するのは、アカウントマネジメント、プロデュース、ディレクション、プロジェクトマネジメントです。貴社のビジネス成長のために必要なデジタル戦略とその実現方法を提案し、世の中にないサプライズな事例づくりを目指します。

最高のCXを実現するプロセス。

STRATEGY

戦略

デジタル時代の新たな市場機会を捉え、革新的なビジネスモデル、マーケティング戦略を構想します。

戦略策定

市場調査・顧客調査・ヒアリングを通して、貴社の事業方針と課題を理解。その上で、顧客視点に立ったデジタル戦略を構想し、完成までの中期ロードマップを作成します。さらに、組織案、システム化計画、データ活用、クリエイティブコンセプト、コミュニケーションプラン、コンテンツ方針などを企画します。

・デジタルイノベーション戦略

デジタル新規事業のコンセプト、ビジネスモデル、成長戦略、プロジェクト計画を考えます。

・デジタルマーケティング戦略

オウンドメディア、ペイドメディア、ソーシャルメディアを活用した顧客との新しい関係づくりの方法を考えます。

・オムニチャネル戦略

チャネルの枠を超え、真の顧客中心主義の会社に変革していくための戦略とプロジェクト計画を考えます。

・顧客育成戦略

どの顧客をどのように育成し、LTVをあげていくべきか、その施策とプロジェクト計画を考えます。

・ブランド戦略

貴社のサービスブランド構築・価値向上をクリエイティブ主導で実現します。

デジタル人材育成

・デジタルイノベーションワークショップ

実験と発見を繰り返すことで、デジタル時代の思考力・発想力・起動力を身につけるプログラムを提供します。

CUSTOMER EXPERIENCE DESIGN

カスタマーエクスペリエンスデザイン

マーケティング戦略を、理想の顧客体験に落とし込みます。顧客接点で足りないところや、改善すべきサービスが見えてきます。

カスタマーエクスペリエンスデザイン

・UX Accelerator

決まったフレームワークの中で、顧客調査、カスタマージャーニーマップ作成、プロトタイピングなどを行うワークショップ形式のパッケージサービスです。

・カスタマージャーニーマップ

顧客調査、部門ヒアリング、プロトタイピング、ワークショップなど多様な手法を用いて、理想のカスタマージャーニーマップをつくります。

・顧客データ分析

購買データ、会員データ、オンラインデータから、年間購入額、購入頻度、オウンドメディアへの接触頻度などを分析することで、貴社の基本的な顧客像を把握します。

DESIGN & DEVELOPMENT

要件定義・設計・開発

開発範囲を明確にして、機能、タスク、スケジュール、費用を確定。UX、システム、デザイン、コンテンツの観点から、心地よい体験を設計します。

オウンドメディア開発

ビジネスにインパクトをもたらすオウンドメディアとして、ブランド/コーポレート/キャンペーンサイトやオンラインストアなど、大規模なサイト、アプリを構築します。運用は、複数部門横断にも対応できる経験豊富なスタッフがチームを組み行います。

・パーソナライズWeb

ユーザーに応じてコンテンツを動的に表示できるCMSを使い、ブランドサイト、会員サイトをパーソナライズ化します。

・会員向けアプリ

会員証、ポイントシステム、クーポンなどの会員向けアプリを開発します。

・アクセス解析

Google Analytics, Adobe Analyticsの導入・活用を支援します。MA・DMPとの連携にも対応します。

1to1 マーケティングプラットフォーム開発

・MA (マーケティングオートメーション)

Salesforce Marketing Cloudを中心に、メール、LINE、アプリ、Facebook 広告、Webなどのチャネルを横断した1to1コミュニケーションを実現します。多くの導入実績を持つ専門部隊を擁し、貴社が活用できるよう支援します。

・DMP (データマネジメントプラットフォーム)

Treasure CDP, Google BigQueryなどを中心に、目的・予算・運用体制に応じたプライベートDMPを設計・構築します。低価格でトライアルが可能なNeuron DMPという独自サービスもご用意しています。

・BI (ビジネスインテリジェンス)

Tableau, Google Data Studioなどを中心に、課題発見・仮説検証のためのデータ分析・可視化環境を設計・構築します。

主な取り扱いツール

・CMS (コンテンツマネジメントシステム)

WebRelease2, HeartCore, WordPress, Movable Type

・アクセス解析

Google Analytics, Adobe Analytics

・MA (マーケティングオートメーション)

Salesforce Marketing Cloud, Salesforce Pardot

・DMP (データマネジメントプラットフォーム)

Treasure CDP, Neuron DMP, Google BigQuery, Tealium

・BI (ビジネスインテリジェンス)

Tableau, Google Data Studio

RUN & SUCCESS

運用・成長支援

オウンドメディアやマーケティングツールを活用しながら、並走型でPDCAを運用し、KPI達成・ビジネス成長を支援します。

デジタルマーケティング統合支援

定常的なデジタルプロモーションや1to1コミュニケーションの施策を、仮説設計・企画から、実行・評価までをお客さまに寄り添い、トータルで支援し、貴社のビジネス成長を実現します。デジタル施策の推進で鍵となる、マーケティング部門とIT部門の橋渡し役も行います。

・コンテンツマーケティング

顧客の関心にあったコンテンツを軸に、オウンドメディアを中心としたインバウンドと、広告・PRを中心としたアウトバウンドを統合したコミュニケーションでリーチを最大化し、顧客獲得・育成につなげます。

・カスタマージャーニー分析

デジタル施策に対して実際に顧客がとった行動をデータから読み解き、カスタマージャーニーの仮説の裏付けを行います。

マーケティングツール活用支援

MAやDMPなどのツールを導入したが活用できていない、というケースが増えています。導入後の運用リソース・ナレッジ不足がその一因となっています。

・ツール活用支援

データ管理、セグメント抽出、シナリオ追加、メール配信などの業務も含め、各種マーケティングツールの専門スタッフが、利活用の支援を行います。

・トレーニング・定着化支援

各種マーケティングツールの活用メソッドのトレーニングから、定着化までの支援を行います。

ソーシャルメディア・デジタル広告運用

・ソーシャルメディア運用

顧客との質の高い関係づくりを目指し、口コミ分析ツール「ブームリサーチ」、ソーシャルメディア統合運用ツール「エンゲージマネージャー」を使って、Twitter, Facebook, Instagram, LINEなどの運用を支援します。

・顧客育成型デジタル広告運用

Intimate Merger, TurnでプライベートDMPを構築し、顧客行動データを見ながら、中期的にブランドへの興味や好意を促すデジタル広告を運用します。