

2023年10月10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で
「D2C ビジネスグロースチャレンジ」を実施
～宮城県内の EC/通販事業を拡大したい企業を対象に「売れるシクミづくり」提供～

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:東海林 仁、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、EC/通販事業の拡大を目指す宮城県の企業を対象(宮城県に本社を置く企業)に「D2C ビジネスグロースチャレンジ」を開始します。



河北新報社



河北折込センター

EC の市場規模は年々拡大し市場規模は 22 兆円^{※1}を超えています。ただ、EC サイトは乱立し過半数のサイトでは売上は厳しい状況です。さらに地方企業では、売れる可能性のある商品があっても、EC/通販事業では成長が伸び悩むといった課題も多く見受けられます。

今回の「D2C ビジネスグロースチャレンジ」では、食材・観光・人材などの豊富な地域資源を元に D2C 領域で事業を展開している宮城県の企業へ商品が売れるマーケティングを提供し、企業の成長へ貢献することで宮城県を更に豊かにしたい、という思いからスタートしました。本プログラムは、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 社共催にて、選定企業に対し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行い「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。

宮城県の更なる発展を目指し、ADK MS・河北新報社グループのリソース提供を通じて、宮城県内企業の D2C ビジネス拡大に向け協業してまいります。

なお、本プログラムは 11 月上旬から、ADK MS と河北新報社グループより、事業成長を加速させたい宮城県の地域企業の募集を行います。

「D2C ビジネスグロースチャレンジ」: 専用サイト <https://specials.kahoku-orikomi.co.jp/d2c/>

※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

■「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

※すべての条件を満たす企業が対象です。

※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】

11/8(水)と11/30(木)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(2023年12月12日(火)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:2023年11月8日(水)①10:00~11:00 ②14:00~15:00

2023年11月30日(木)①13:00~14:00 ②17:00~18:00

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。(各日の前日を締切りとさせていただきます)

URL: <https://specials.kahoku-orikomi.co.jp/d2c/>

<株式会社 河北新報社>

宮城県を中心に朝刊 38.3 万部を発行する 東北最大の新聞社。創刊から 120 年以上 の間、東北で暮らす一員として、住民と喜怒哀楽をともにしながら、東北の目線 に立った地域密着の報道・広告ビジネス を展開しています。

<株式会社 河北折込センター>

河北新報社のグループ会社として、1977 年に創業。新聞折込広告および一般広告に関する企画・制作・販売などを事業の中心に、河北新報社グループ各社と連携しながら、全国の消費者、生活者に有益な情報をお届けしています。

<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/>
- ・「ADK CONNECT」について <https://www.adkms.jp/adk-connect/>

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 東日本ネットワーク本部 東北支社

【D2C ビジネスグロースチャレンジ事務局】 伊藤(宏)/三浦/後藤 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