

2021年3月31日

## 博報堂グループ・D2C 統合ソリューションチームとフラクタ、 大企業向け D2C サイト構築支援ソリューション「D2C Gate」を開発

株式会社博報堂（東京都港区、代表取締役社長：水島正幸）と株式会社博報堂プロダクツ（東京都江東区、代表取締役社長：岸直彦）は、株式会社フラクタ（東京都渋谷区、代表取締役社長：河野貴伸）と共同で、マルチチャンネルコマースプラットフォーム「Shopify（ショッピングファイ）」を活用し、大企業の迅速な D2C サイトの立ち上げを実現するソリューション「D2C Gate」の提供を開始いたします。

大企業特有の課題に対応し、複雑な要件定義なしでスムーズな D2C サイトの立ち上げを実現するとともに、サイトへの集客や CRM を支援します。

D2C（Direct to Consumer）ビジネスに大企業が参入するケースが増加しています。しかし大企業では、D2C ビジネスの企画・運営の中心となる事業部門やマーケティング部門には EC サイト構築や社内システムとの連携の経験が少なく、また部門ごとに機能が分かれているため調整に時間がかかり、スタートアップのようにスピード感をもって進めることが難しいことなどから、サイトやシステムの構築に膨大なコストと時間を費やしてしまう例も少なくありません。

博報堂、博報堂プロダクツ、フラクタはこのような課題を解決し、大企業の D2C ブランドビジネスへの挑戦を成功に導くことを目指し、三社が培ってきた D2C 立ち上げ支援の各種知見や、ShopifyPlus パートナーであるフラクタの豊富な導入経験をもとに、迅速に D2C サイトを立ち上げることのできるソリューション「D2C Gate」を開発しました。

本ソリューションは、Shopify の基本機能に加えて、企業がすでに導入している MA や CDP といった各種ツールや店頭システム、またソーシャルログインとの連携など、D2C サイトを運営するうえで必要な機能があらかじめ搭載された独自開発のプログラム「D2C プリセット For Enterprise」を活用することで、複雑な要件定義を行うことなく D2C サイトの立ち上げ・運用を実行することができます。

また、ブランド戦略、顧客獲得戦略や CRM のプランニング・運用支援も並行して行うため、サイトの立ち上げと同時に集客や購買促進を開始することができます。大企業では部門ごとに分かれている機能をシームレスにつなげたソリューションにより、スピーディーなビジネスの展開を実現します。

本ソリューションは、博報堂グループ横断で企業の D2C ブランドビジネスを支援する「博報堂グループ・D2C 統合ソリューションチーム」と、その協業パートナーであるフラクタが共同開発しました。

博報堂、博報堂プロダクツ、フラクタは今後も、D2C ブランドビジネスの支援を通じて、企業の持続的な成長に貢献してまいります。

## ■ 「D2C Gate」のワークプロセス



## ■ 「D2C Gate」の特徴

- ・ D2C 事業立ち上げ支援に関する豊富な経験を盛り込んだ、独自のパッケージシステム  
数年に渡る当社独自の取り組みを通じて得た、大企業が D2C ブランドビジネスを立ち上げる際に必要なビジネス視点・デザイン視点・システム視点を組み込んだオリジナルパッケージ「D2C プリセット For Enterprise」を通じて、複雑な要件定義の手間を削減
- ・ D2C サイトの立ち上げだけでなく、顧客獲得・CRM 支援までシームレスに提供  
ブランド戦略を踏まえ、顧客獲得並びに CRM の戦略・戦術の構築や、オフライン（店頭）も含めたカスタマージャーニーを作成し、システムにも反映
- ・ 継続的なシステムアップデート  
D2C サイトの立ち上げ以後、顧客の反応を見ながらシステムのアップデートプランを提案。必要に応じてシステム部門やデジタル部門など関連部署との連携を支援

---

【サービス内容に関するご相談・お問い合わせ】 [hakuhodo\\_d2c@hakuhodo.co.jp](mailto:hakuhodo_d2c@hakuhodo.co.jp)

【報道関係のお問い合わせ】 株式会社博報堂 広報室 玉・山野 [koho.mail@hakuhodo.co.jp](mailto:koho.mail@hakuhodo.co.jp) 03-6441-6161