



Nomura Research Institute Group

NEWS RELEASE

2022年3月29日

株式会社野村総合研究所

NRI ネットコム株式会社

野村総合研究所と NRI ネットコム、B2B 事業のデジタルマーケティングを成功させる「ナーチャリングオンボード」サービスを開始

～マーケティング戦略立案から情報システム、コンテンツ作成までを一括提供～

株式会社野村総合研究所（本社：東京都千代田区、代表取締役会長兼社長：此本 臣吾、以下「NRI」）と NRI ネットコム株式会社（東京本社：東京都港区、代表取締役社長：大野 庄一、以下「NRI ネットコム」）は、2022年4月15日から、企業が B2B（企業間取引）事業で行うデジタルマーケティング活動をワンストップでサポートする「ナーチャリングオンボード」サービス（以下「本サービス」）を提供開始します。

本サービスは、デジタルマーケティング活動の方針や体制に関するコンサルティングから、クリエイティブ、プロモーション、マーケティングオートメーション（MA）や Web 等を用いたマーケティングツールの構築・導入、さらにはマーケティングツールの運用サポートまでを一気通貫で提供するものです。マーケティングツールは SaaS インテグレーション形式により、迅速・安価にツールの導入ができることが特長です。

■ 本サービス開発の背景

（1）B2B 領域でのデジタルマーケティングが黎明期から普及期に

B2B ビジネスにおいても、先行する B2C ビジネスに続いてデジタルマーケティングの推進・実践が黎明期から普及期に入り、企業における DX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みが営業・マーケティング領域にも広がって来ています。昨今のコロナ禍の影響で、対面でお客様と会うことが制約されることも要因となり、デジタル化の流れは加速しています。

(2) 小規模・散発的な取り組みでは、営業・マーケティング全体の変革が困難

B2B の領域でデジタルマーケティングを始めるにあたり、様々なツールを導入したものの、「求める成果を出せない」「売上が期待に満たない」「一通りの活動・施策を行い、情報システムや体制の整備も行ってはいるが、上手く行かない」といった声が多く聞かれます。B2B デジタルマーケティングは、これまで営業担当者が勘と経験で行っていたマーケティング活動を、組織的かつ科学的な形に変革するプロセスです。組織的な変革を伴うことが、B2B デジタルマーケティングを困難にしている根本的な要因と NRI は考えます。

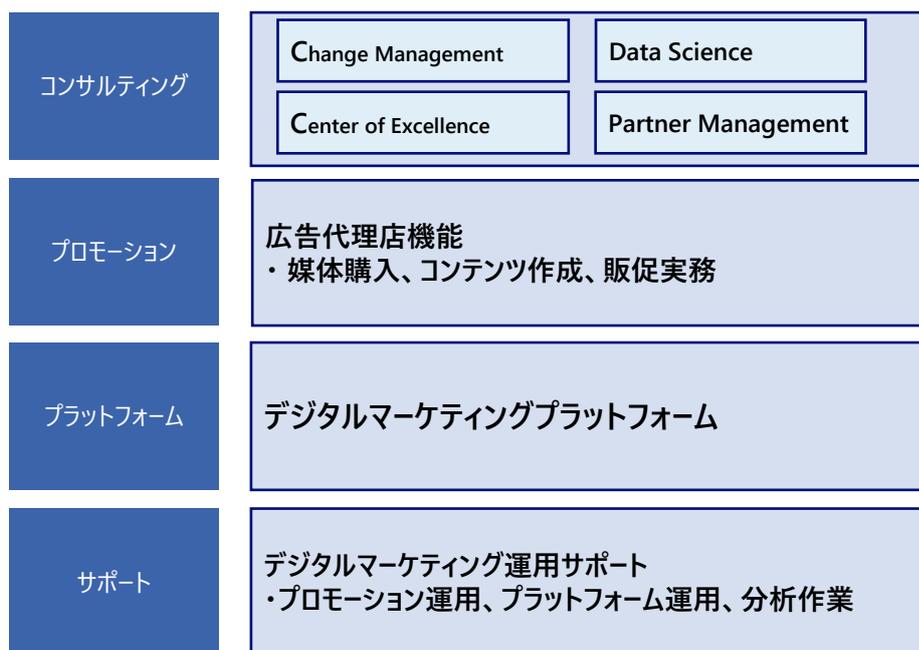
デジタルマーケティングへの変革を特に難しくしているのが、「ナーチャリング (Nurturing)」といわれる活動の領域です。ナーチャリングとは、営業担当者が顧客と接点を持った後、継続的にコンタクトしながら信頼関係を構築して商品やサービスの購入意思を高めていく活動を指し、インサイドセールスとも言われます。

デジタルマーケティングの普及とともに、新たに注力されるようになった機能・領域であるため、明確にこれを担当する部署はないことが普通です。そのため、企画・開発部門、広告販促部門、営業部門のうち、どの部署も担当していない活動領域となり、他部門から協力を得ることも難しいことから、組織的な活動がスムーズに立ち上がらないことが多くあります。

■ 本サービスの概要

本サービスはこれらのような課題を踏まえて、企業の B2B デジタルマーケティング活動、特に、ナーチャリングのプロセスを円滑に立ち上げることを、以下の 4 つのメニューで支援します (図 1 参照)。

図 1: 「ナーチャリングオンボード」サービスの全体像



出所：NRI

① コンサルティング：組織変革や推進体制の課題など、上流工程からサポート

推進しようとする B2B デジタルマーケティング活動の全体構想やとるべき戦略を立案し、それに必要な Change Management（組織変革）や Center of Excellence（推進体制の構築）等を上流工程からサポートします。また、デジタルマーケティングツールの運用に不可欠なデータアナリティクス面での仕掛け・工夫や、営業・マーケティングプロセスの重要なステークホルダーである代理店・パートナーと共同で推進できる体制・仕組みの構築もサポートします。

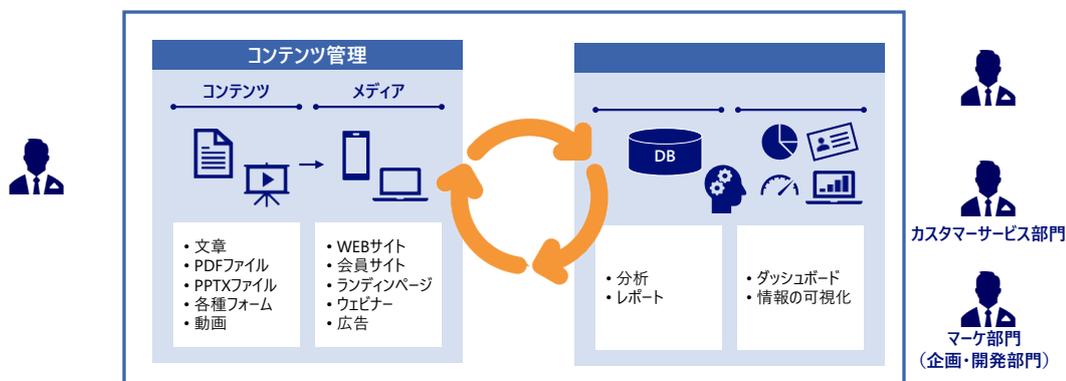
② プロモーション：広告代理店としての機能も提供

リード獲得のためのプロモーションを支援します。具体的には、各種の情報発信の企画、広告出稿、媒体購入も実施します。また、そのプロセスや仕組み作りまでサポートします。

③ プラットフォーム：SaaS インテグレーション形式で提供

B2B デジタルマーケティング活動を、既存の仕組みを最大限に活かしながら、プラットフォーム領域で迅速に立ち上げるため、SaaS インテグレーション形式のサービスを提供します（図2参照）。

図2：「ナーチャリングオンボード」のコアとなるプラットフォーム



出所：NRI

④ サポート：推進メンバーの1要員としてサポート

デジタルマーケティング活動全般に関する支援を始め、コンテンツ制作からツール運用まで対応できるサポートを提供します。

■ お客さま企業から見た費用面のメリット

ナーチャリングオンボードを活用することで、お客さまとなる企業にとっては、デジタルマーケティングを推進していくために適切なリソース配分の変革、特に、ナーチャリング領域での最適な費用配分を実現できるようになります。具体的には、現在、各ツールのライセンス料等で要している費用を低減し、それを原資にリソース投入を増やしたい広告やコンテンツ、リード獲得やナーチャリングの活動量を増やせるよう、費用面の最適化案やマネジメントも提供します。

NRI グループはこれからも、ナーチャリング領域に向けたソリューション提供を通じて、企業のデジタルマーケティングさらにはDXの取り組みを支援していきます。

【ニュースリリースに関するお問い合わせ】

株式会社野村総合研究所 コーポレートコミュニケーション部 玉岡、梅澤
TEL : 03-5877-7100 E-mail : kouhou@nri.co.jp

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社野村総合研究所 コンサルティング事業本部
CX コンサルティング部 石綿、十文字
NRI ネットコム株式会社 デジタル SX 事業本部
DSX 推進部 三上、柿崎
E-mail : nurturing-onboard@nri.co.jp