

デジタル&データマーケティング市場分析

転換期を迎えた市場の未来を占う
150の事例と利用者調査



■ 編集:日経クロストレンド
■ レポート:A4判、406ページ ■ 2022年12月19日発行
■ 【書籍のみ】価格:495,000円(10%税込)、ISBN:978-4-296-20071-9
■ 【書籍とオンラインサービスのセット】価格:742,500円(10%税込)、ISBN:978-4-296-20073-3

データマーケティング市場の全体像を把握

市場規模と2025年までの成長見込みを提示。上場企業のデジマツール利用実態を調査

先端企業135社のマーケティング事例

44の「キーワードタグ」と「逆引き索引」から、自社にふさわしい打ち手を簡単検索

「カスタマーサクセス」「ファースト・パーティー・データ」活用法

成長市場への各社取り組みを独自調査により明らかに

マーケティングテクノロジーの活用法をシーンごとに解説。企業の新規市場開拓からリテンションまでを独自調査で明らかに。

デジタル&データマーケティング市場は転換期を迎えています。本レポートでは、今後市場で成長が期待される「カスタマーサクセス」と、事業主体が直接取得する「ファースト・パーティー・データ」の活用事例を中心に市場全体を俯瞰できる最新情報を網羅しました。成長トレンドを理解し、事業構想やマーケティング業務に役立つ具体事例やアプローチ手法、テクノロジーやソリューション、データソースなどをまとめています。デジタルマーケティングの高度化とデータ活用の精緻化、さらに関連市場の勃興は、加速する一方です。各社を支援するデジタルマーケティング企業は急成長し、上場が相次ぎました。購買、移動、身体など顧客から集まるデータを、新たな事業にしようという動きもあります。ITもCookie規制を余儀なくされるなど、事業構造の変化を求められています。成長確実なデジタル&データマーケティング市場に対応し、企業の収益増を確実にするため、今こそ自身による変革や顧客の変化を促す「目に見える取り組み」が必要です。マーケティング領域で新ビジネス創出に挑む皆様が、成長トレンドを取り込み、課題を解決する際に必ず役立つ一冊となっております。ぜひ、ご活用ください。

ケーススタディの掲載企業・団体一覧

- #### 国内の先端事例
- 家電・電機 ソニーグループ/パナソニック/マウスコンピューター
 - ネットサービス 17LIVE/LINE/一休/ゴルフダイジェスト・オンライン/タップル/ハグカム/パーフェクト/楽天グループ
 - 自動車・機械 SUBARU(スバル)/トヨタ自動車/ヤンマーホールディングス/ユカイ工学
 - IT・テック IRIS(アイリス)/LIVE BOARD(ライブボード)/NTTコム/ソフトバンク&日本気象協会
 - 食品 ZENB JAPAN/アサヒ飲料/アサヒビール/カルビー/キッコーマン飲料/クリスピー・クリーム・ドーナツ・ジャパン/ケンミン食品/サントリー食品インターナショナル/日本コカ・コーラ/日本ハム/白鶴酒造
 - 日用品 SABON Japan/Sparty(スパティ)/アーバンリサーチ/アシックス/インターメスティック/オルビス/花王/カネボウ化粧品/木村石鹸工業/ジンス/大正製薬/テンシャル/西川/ポーラ化成工業/マツキヨコカラ&カンパニー/ワコール

- 流通 ICHIGO/OniGO/アマゾンジャパン/イケア・ジャパン/オイシックス・ラ・大地/オーサム/カインズ/グルメイノベーション/クラシコム/コメ兵ホールディングス/コープさっぽろ/サッポロドラッグストア/スーパーサン/大丸松坂屋百貨店/東急(1)/トリアルホールディングス/パロックジャパンリミテッド/バル/ビームス/ファミリーマート/ベター・ジャパン/ベルク
- 外食 FOODCODE/アークランドサービスホールディングス/ジョイフル/スターバックスコーヒー ジャパン/バゲット/丸亀製麺/ワタミ
- 金融・保険 あいおいニッセイ同和損害保険/クレディセゾン/イーデザイン損害保険/りそなホールディングス
- サービス エン・ジャパン/岡田商会/カルチュア・コンビニエンス・クラブ/クランチスタイル/スタジオアリス/スナックミー/ディップ/ニューステック/ハルメク/ロイヤリティ マーケティング
- 健康・医療 万代(まんだい)薬局
- エンターテインメント エイベックス・エンタテインメント/ビーブル/北陸朝日放送
- 運輸・旅行 JR西日本(西日本旅客鉄道)/JR東日本(東日本旅客鉄道)/全日本空輸(ANA)/東急(2)
- その他 MaaS Tech Japan/LINE/DNPエスピー・イノベーション/野村不動産ソリューションズ(旧野村不動産アーバンネット)

- #### 海外の先端事例
- 家電・電機 ミアアップル/米ソノス
 - ネットサービス 米オッターAI/米グーグル/米ディスポ/米メタ・プラットフォームズ(旧フェイスブック)
 - 自動車・機械 米テスラ
 - IT・テック 米コーブロー/米スターシップテクノロジー/米パクタム(Pactum)
 - 食品 米カシケキ(Cashi Cake)/米ラーメンヒーロー(Ramen Hero)
 - 日用品 米ナイキ/米フェンダー・ミュージカル・インストゥルメンツ
 - 流通 米アマゾン・ドット・コム/米ウォルマート/米キャピタル・ワン・フィナンシャル/米コスメハント(Cosme Hunt)/カナダのショッピファイ/米ステッチフィックス/米ヨーカイ・エクスプレス/米マクドナルド
 - 金融・保険 英ワイズ/米ペイパル(PayPal)/米レモネード
 - 健康・医療 フィンランドのオーラヘルス/米キンサ
 - エンターテインメント 米ネットフリックス
 - 運輸・旅行 米ウーバー・テクノロジーズ
 - その他 米eXpワールド・ホールディングス
 - 中国のBATH先端事例 バイドウ/アリババ集団/テンセント/ファーウェイ/センスタイム

目次

- 第1章 マーケティングの未来
 - エグゼクティブサマリー
 - 本書の構成
 - 4章ケーススタディーの読み方
- 第2章 カスタマーサクセス
 - 2-1 今なぜカスタマーサクセスなのか
 - 今なぜカスタマーサクセスなのか
 - 2-2 カスタマーサクセスの誤解
 - カスタマーサクセスの誤解
 - 2-3 カスタマーサクセスで成果を出す方法
 - 客がやめない「成功体験」のつくり方
 - 成果を出す3ステップ
 - 2-4 サブスクリプションで成果を出す方法
 - サブスクの成否を分かつ「5つのポイント」
 - 2-5 カスタマーサクセス調査
 - カスタマーサクセス調査
- 第3章 データマーケティング
 - 3-1 データマーケティングの時代
 - データマーケティングの時代
 - 3-2 ファースト・パーティー・データ活用法
 - ファースト・パーティー・データ活用法
 - 3-3 顧客が満足するパーソナライズ
 - Webサイトの営業力を底上げするパーソナライズ
 - 顧客目線のWebサイト
 - 個人情報保護とCDP
 - メールを活用したパーソナライズ
 - あらゆるタッチポイントを活用
 - 3-4 DXに必須! プライバシーガバナンス
 - 企業に必須 プライバシーガバナンス
 - 「プライバシー保護組織」の具体的な実現手法
 - プライバシー影響評価(PIA)
 - プライバシーテック
 - 3-5 マーケティングに活用できるデータソース(ジャンル別データソース)
 - 経済・統計データ
 - 位置・地理データ
 - 気象・環境データ
 - 交通データ
 - 生体・その他
 - 3-6 企業が収集可能なファースト・パーティー・データ
 - 企業が収集可能なファースト・パーティー・データ
- 第4章 ケーススタディー
 - 4-1 逆引き索引
 - 逆引き索引
 - 4-2 国内の先端事例
 - 4-3 海外の先端事例
 - 4-4 中国のBATH先端事例(概論)
 - 中国におけるデジタルマーケティングの実情

- 第5章 マーケティングテクノロジー
 - 5-1 マーケティングテクノロジー利用調査
 - マーケティングテクノロジー利用調査
 - 5-2 マーケティングツール導入/乗り換えの極意
 - 間違いだらけのマーケティングツール選び
 - 発表! マーケティングツール利用調査
 - 新Googleアナリティクスはなぜ難解か
 - 新Googleアナリティクス辛口解説
 - 5-3 クッキーレスソリューション
 - クッキー経済圏からID経済圏へ
 - アップルは広告の「抜け穴」を許さない
 - 最新「クッキー対策」用語集①
 - 最新「クッキー対策」用語集②
 - 最新「クッキー対策」用語集③
 - ID経済圏に意外な企業が名乗り
 - ついにメールもプライバシー対策
 - 「広告もアマゾン」の時代到来?
 - Facebook広告は今後も効く?
 - 楽天グループも脱クッキーでアマゾン対抗
 - 岐路に立つアフィリエイト広告
 - データ活用を加速させる企業
 - 天気×エリア×行動を連動
 - クッキーレスへの対応は他社連携がカギ
 - 「Google I/O 2022」報告【前編】
 - 「Google I/O 2022」報告【後編】
 - 5-4 メールマーケティング
 - メールマーケティング「6つの誤解」【前編】
 - メールマーケティング「6つの誤解」【後編】
 - 5-5 Zoom/ウェビナー
 - Zoomマーケティング/ウェビナー
 - セミナーの新方式「コホート型」とは?
 - 5-6 セールステック
 - セールステック市場とは
 - 注目のセールステック
 - 進化するセールステック
 - 5-7 プレスリリース
 - プレスリリースのマーケティング活用
 - 秀逸リリースに学ぶ3つの切り口
 - 5-8 マーケティングリサーチ
 - 「マーケティングリサーチ不要論」の真相
 - インサイト創出術
 - 5-9 デジタルサイネージ最前線
 - デジタルサイネージ最前線
 - 5-10 SNS活用(YouTube)
 - YouTube活用のポイント
 - 動画マーケティング予算
 - 米国YouTube事例
 - 5-11 SNS活用(LINE)
 - LINEのマーケティング活用新常識【前編】
 - LINEのマーケティング活用新常識【後編】
 - LINEでファネルマーケティング
 - 5-12 SNS活用(TikTok)
 - TikTokマーケティング
 - 5-13 SNS活用(Instagram)
 - Instagram広告活用