

Maces_新規事業案件_提出シート

◇申請日	2025年1月31日	
◇会社名	株式会社ICHICO	
◇申請者	部署:ビジネス開発部	氏名:八重嶋拓也
◇事業名	広告会社による伴走型マーケティング活動支援事業	
◇事業内容	<p>当社の提案する価値は「クライアントの事業成功」であるが、現在の広告業界の課題(マスでの情報が届きにくくなった、コンサル等と他業種との競合激化等)から、広告だけでは価値を提案しにくくなっていた。創業30周年を迎えた2024年3月に当社の事業領域をコミュニケーション領域と再定義し、社名から広告の文字を外し一番のコミュニケーションパートナーでありたいという思いから「ICHICO」に社名を変更。思いを体現する新規事業として伴走型のマーケティング活動支援事業を開始した。</p> <p>既述の広告業界の課題はクライアントサイドにも影響があり、マーケティング戦略や広告施策を包括的に判断できる部署や人材が不足しており、それぞれの領域や施策が分断されている傾向がある。そこでクライアントサイドに立って一緒に伴走するマーケティング活動支援事業に着目し、既にビジネスモデルを確立しているベストインクラスプロデューサーズ(以下BICP)と協業を開始。社員を出向させ、都市部のクライアントのマーケティング活動支援の業務を受託しながら、地域の企業にもマーケティング活動支援を行いフィーをもらう事業モデルを構築した。正しいマーケティングの結果、プロモーション施策も当社が請け負うことでクライアントを事業成功に導き、会社としても成長していく事業。また、普段の広告提案においても社員がマーケティング思考を用いて提案を行えるようになりつつあり、社員教育という観点からも相乗効果が生まれていると感じている。</p>	
◇事業目標 (定量的数値)	一年目	450万※売上総利益・マーケティングフィーのみの数字
	二年目	1,800万※売上総利益・マーケティングフィーのみの数字
	三年目	3,000万※売上総利益・マーケティングフィーのみの数字
◇事業リーダーとメンバー	○事業リーダー	八重嶋拓也
	○事業メンバー	渡邊弘基
◇事業リーダー(責任者)のコメント	○熱意と動機(ソフト)	<p>仙台の競合他社やメディアで元気な企業は少なく、従来の広告代理店機能は淘汰されるという危機感から新規事業を模索し、属人的なネットワークで事業を伸ばさせているさまざまな経営者と会い可能性を探った。その中で当社尾形代表の思いを既に体現しているBICPと出会い、打ち合わせを重ねて協業に至る。社内では役員会を中心に何度も本事業の重要性を説明し合意を得たが、1年ほどの時間を要した。</p>
	○必要事項(ハード)	社員の出向は原則リモートワークのため、ハード面で必要だったのはオンライン会議ができるオフィスの整備のみ。
◇3C分析	○市場動向	日本マーケティング・リサーチ協会の「24年経営業務実態調査」(2024年7月1日発表)によると、23年度の国内の推定市場規模(非会員を含む)は前年度比0.1%増の2593億円。21年度以降の復調傾向から失速し横ばい。一方、従来手法の調査以外の「経営コンサルティング/シンクタンク」「業界特化型調査レポート」「サンプルパネル提供」など7項目の新セグメントの23年度の売上高は推計で10.2%増の計1906億2400万円。この7セグメントに従来型の市場調査市場を加えた「インサイト産業」(8セグメント)の売上高は4499億1000万円となり、前年度比4.2%増と増加傾向。(2024/12/25調査)
	○競合状況	東北でマーケティングを本業としている会社は存在しない。
	○事業展開での自社の強み	広告会社のストプラのように施策ありきではなく、コンサルよりもウェットに伴走することが強み。
	○想定顧客+想定チャネル	行政、業種問わず民間企業。リード獲得のためにマーケティング勉強会を開催し30社50名が参加。
◇投資金額と想定リスク	○投資金額	1,150万(出向社員1.5名※一年目の途中から2人出向のサラリー・オフィスの整備)
	○想定リスク	<ul style="list-style-type: none"> AIエージェントによるマーケティング業務減の可能性 優秀な社員を出向させることでの本業のパワーダウン
◇リターン	○回収金額と期間	4,000万/3年間
	○収支シミュレーション	<p>一年目/450万円(売上総利益・マーケティングフィーのみの数字)⇒結果530万円</p> <p>二年目/1,800万円(売上総利益・マーケティングフィーのみの数字)</p> <p>三年目/3,000万円(売上総利益・マーケティングフィーのみの数字)</p>
◇備考	記載している数字はあくまで伴走型マーケティング支援のフィーのみであり、別途プロモーション費用をいただいている企業もある。	