

成長を加速する価値創造事例

コンセプト開発手法をAIにより再現したプロダクト「STRATEGY BLOOM CONCEPT」(博報堂DYグループ)



博報堂DYグループのクリエイティビティの民主化

博報堂DYグループは「生活者発想」と最先端テクノロジーの融合により、クライアント企業の価値創造を支援してきました。当社が開発・運用する次世代型プラットフォーム「CREATIVITY ENGINE BLOOM (以下、BLOOM)」は、従来のマーケティングやクリエイティブの枠組みを超え、企業の持続的成長を包括的に後押しするための基盤となっています。

このBLOOMの一角を占める「STRATEGY BLOOM CONCEPT (ストラテジー・ブルーム・コンセプト)」は、当社グループが長年培ってきた優れたクリエイティビティや戦略的思考を、AIやデータテクノロジーによって誰でも広く活用できるようにしたプロダクトです。

「STRATEGY BLOOM CONCEPT」はグループ企業のTBWA\HAKUHODOのCCO (Chief Creative Officer) であり数々の広告賞を受賞した細田高広が得意とするコンセプト開発手法をAIにより再現しており、AIと対話しながら魅力的なコンセプトをつくることができます。ターゲットの設定からインサイトの発見、競合との差別化、キーコンセプト策定までの一連のプランニングプロセスを踏まえた高い水準のアウトプットを専門人材以外にも生み出せるようになりました。

また、高度なコンセプト開発をAIの支援を受けながら体験することで、社内における知見の継承という効果が生まれています。広告・マーケティング業界においては、これまで個々の高度な専門性や独自のクリエイティビティがクライアントの課題解決や事業成長の原動力となってきました。しかしながら、こうした知見は属人的になりやすく、組織全体での活用や継承が難しいという課題がありました。「STRATEGY BLOOM CONCEPT」は、組織全体で高いクリエイティビティと戦略構築力を発揮できる環境の実現にも貢献しています。

発表以来、複数のクライアント企業様から自社のコミュニケーション企画・制作案件での利用をご希望いただいたほか、

当社グループが「STRATEGY BLOOM CONCEPT」を開発したノウハウを活かし、暗黙知となっていた各企業内の優秀な人材のスキル・ノウハウを形式知化し、社内に浸透させることができないかといったご相談をいただくなど、大きな反響を得ています。

今後も「BLOOM」および「STRATEGY BLOOM CONCEPT」は、AIやデータサイエンスの進化とともに、当社グループの優れたクリエイティビティや知見を誰もが活用できる仕組みとして発展し、グループの総合力強化と企業価値向上を推進していきます。

「STRATEGY BLOOM CONCEPT」が再現するプランニングプロセス



成長を加速する価値創造事例

kyu Pulseが開発する画期的なAIソリューション「Kip」(kyu)

kyu
PULSE

「Kip」の導入によりマーケティング施策の成果が大幅に向上

kyu Pulseは、Pulseの一員であるKeplerが開発したAI活用プラットフォーム「Kip」をグループ横断で導入しました。これは、AIで強化されたオーディエンス・インサイトの提供、メディアキャンペーンの最適化、そしてワークフローの自動化を可能にするプラットフォームであり、業界を見渡しても最も効果的なツールの1つと言えます。kyu Pulseは、これがPulseを横断したプラットフォームの基盤となり、Pulse各社の協業モデルを強化することができると確信していました。わずか数カ月のうちに、ネットワーク全体から集められた多様な分野の専門家からなるチームがAIエージェントによるクリエイティブ制作、生成エンジン最適化、AIを活用したEメールの自動改善、ECの成果を高めるための商品リスト最適化などの機能を追加してKipの機能を拡張しました。これにより、ますます多くのPulseのクライアントが、より精度の高いオーディエンス・インサイトとターゲティング、迅速かつ包括的なキャンペーン最適化、そして知見の強化を体験しており、マーケティング施策の成果は最大で200%向上しています。

kyu PulseはAIツールとエンジニアリングリソースへの投資を続けています。そのため、今後数カ月でこのプラットフォームの革新と拡張のペースはさらに加速していくと想定しています。

組織横断的プラットフォーム「Kip」

Kip (Kepler Intelligence Platform) は、オーディエンスやマーケットに関するインサイトを、統合的な実行計画や画期的なキャンペーンへと昇華させる、kyu Pulse独自の組織横断的プラットフォームです。

継続的な新機能のリリースを通じて、人と機械が連携し、画期的なイノベーションの創出とクライアントの成果向上を促進する環境を提供します。

例えば、本プラットフォームは以下を可能にします。

- 専門ストラテジストによる、市場、クライアント、キャンペーン、消費者に関するデータのより効果的な分析
- クリエイティブチームによる、最新AIツールを活用した、市場で際立つメッセージやビジュアルアセットの迅速な制作
- チャンネルの専門家による、メディア、CRM、ECなど消費者ライフサイクル全般にわたる施策の、自動化ツールを駆使した迅速かつ効果的な構築・改善・最適化
- データサイエンティストやキャンペーンアナリストによる、自動分析機能を活用した、より詳細かつ実用的なインサイトの発見

Kipには、Kip AIR (AI推奨エンジン) というツールがあり、生成エンジン最適化という新しい領域にも対応できます。クライアントは消費者とAIエージェントの両方にマーケティングすることができます。(これは、ほんの数年前まではSFの領域だったアイデアです。)



成長を加速する価値創造事例

ITコンサルティング&実装領域への本格参入－「生活者発想」「クリエイティビティ」にIT力を融合－

戦略からIT実装・運用までをワンストップで提供するためのケイパビリティを強化

NTTデータ・アイリッジ各社との合併会社の設立

テクノロジーの進化が、ビジネスのあり方を根本から変えつつあります。こうした変革の潮流に応え、博報堂はITコンサルティング&実装領域への本格参入を果たしました。ITを単なるツールとしてではなく、生活者の未来をデザインし、社会全体に新たな価値を創造する中核と位置付けることで、ビジネスの未来を切り拓きます。

この戦略を具現化するため、2025年4月には(株)NTTデータとの合併会社「HAKUHODO ITTENI」、そして(株)アイリッジとの合併会社「HAKUHODO BRIDGE」を設立しました。博報堂の「生活者発想」と「クリエイティビティ」に、各パートナー企業の専門的なIT技術力を融合させることで、戦略からIT実装、運用までをワンストップで提供し、得意先の事業変革を力強く後押しすると同時に、IT領域における博報堂DYグループとしての新たな収益基盤を強固なものにしています。

「HAKUHODO ITTENI」の取り組み

技術の進展による社会の変化や行動の変化が、企業、社会全体に大きな転換の機会をもたらしています。「HAKUHODO ITTENI」は、この変化の潮目と時代に寄り添い、得意先とともに新しいマーケットを創造し、生活者の新たな体験と行動をつくり出していきます。博報堂の生活者価値デザイン力に、業務や社会の基盤を支えてきたNTTデータグループのIT力を伴い、事業戦略の立案から生活者の行動を促すシステムデザインと実装まで、実現力を持ってエンドツーエンドで支援します。

メーカー企業とのAIを活用したサービス開発、サステナブルな行政サービスへの変革提言やデータ分析等の業務が既に進行しています。未来を拓く事業デザインと生活者の行動デザイン、体験の仕組みづくりを推進し、日本を元気に変革していきます。



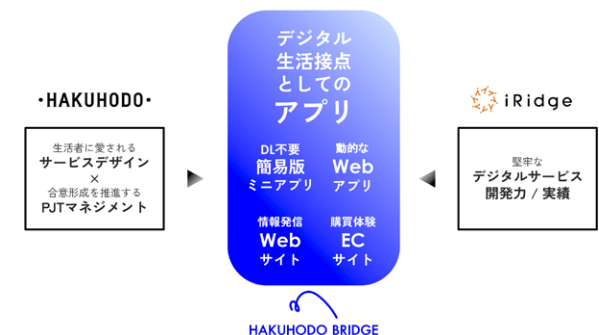
「HAKUHODO BRIDGE」の取り組み

事業価値・ブランド価値を生み出す装置として、アプリをはじめとした「デジタルサービス」の存在意義が見直され始めています。

「HAKUHODO BRIDGE」は、サービスデザイン&PJTマネジメント力にアイリッジの堅牢な開発力を掛け合わせ、価値ある構想/開発プロセスを提供します。

インフラ企業の「デジタルプラットフォーム・大規模リニューアル」、メーカーの「アプリUXUIデザイン」、戦略から要件定義/設計/フロント&バックエンド開発までを一気通貫で支援している案件も生まれています。

生活者はアプリやWEBに何を求めているのか? 企業・ブランドはデジタル接点上でどんな価値・機能・体験を提供できるのか? その結果、世の中はどう良くなるのか? HAKUHODO BRIDGEは考え続け、よりよいデジタルサービスをつくっていきます。



成長を加速する価値創造事例

デザイン思考と戦略思考を融合し事業成長を「実現」する経営のパートナー（ENND Partners）

戦略／デザインコンサルティングとグループのクリエイティブ人材で企業変革を支援

2024年に設立されたENND Partnersは、人間中心設計と論理やファクトベースの戦略的アプローチを真に統合し、長期的視点で社会的価値と経済的価値の創出にコミットする初めての協働型のプロフェッショナルサービス会社です。「人と経営」起点の社会・経済価値創造と企業変革の「実現」に取り組んでいます。

設立以来、大手のクライアント経営層（CEO、CDO、CHRO、新規事業責任者）との取り組みが加速しており、複数の事例が生まれています。具体的には、グローバル製造業のデザイン経営戦略立案と実践、エネルギー関連企業におけるデザイン思考を起点とした将来のビジネスプロセスの定義とリーダー育成、ヘルスケア関連事業のアジアにおけるサービスデザインと組織立ち上げなど多様なプロジェクトをリードしてきました。

それぞれのプロジェクトで、当初予定していたIDEOやSYPartnersなど海外グループ各社と連携したサービス提供が実現されました。顧客の産業の構造と戦略を深く理解した上で、デザイン思考のアプローチを取り入れ、サービスデザインやコミュニケーションの具体施策につなげる、また社会組織心理学や行動経済学の分析手法を従業員変革に適用し、業務改革やイノベーションで事業インパクトを創出する方法が高く評価されています。また、AIと人の生産性・創造性の領



経営層や次世代リーダーを対象としたイベント「ENND Salon」実施風景

域ではHuman-Centered AI Instituteと連携した戦略的プロジェクトの推進も差別化のカギとなっています。

特に、日本のGDPの重要な部分を占める、B2Bの製造業（ケミカルや素材）、エネルギーインフラ、ヘルスケア、IT産業への支援が多くを占め、グループの顧客ポートフォリオの刷新と将来のビジネス創出の先兵となっています。

ENND Partnersがクライアントから期待・評価されているのは、戦略を「実効性高く規模大きく実現する」ための支援者としての立場です。この実行の領域では、博報堂DYグループ450社、29,000人のクリエイティビティあふれるプロ

フェッショナルとの協働がカギとなっています。あらゆる取り組みで、クリエイティブ人材が上流から入り、ENND Partnersとともに、ものづくりやコミュニケーション、システムやAI構築などの実現に向けた設計と実行を推進しています。AI化の時代となり、逆に企業変革にクリエイティブ人材が活躍することが期待されています。ENND Partnersはそれを先鋭的な戦略／デザインコンサルティングの力と、グローバルで活躍するクリエイティブ人材の力で実現することで、当社グループが目指すべき姿である「クリエイティビティ・プラットフォーム」へと進化していくことに貢献していきます。

成長を加速する価値創造事例

マルチAIエージェントシステム「Nomatica(ノーマティカ)」(博報堂テクノロジーズ)

AI時代の知的労働と競争力

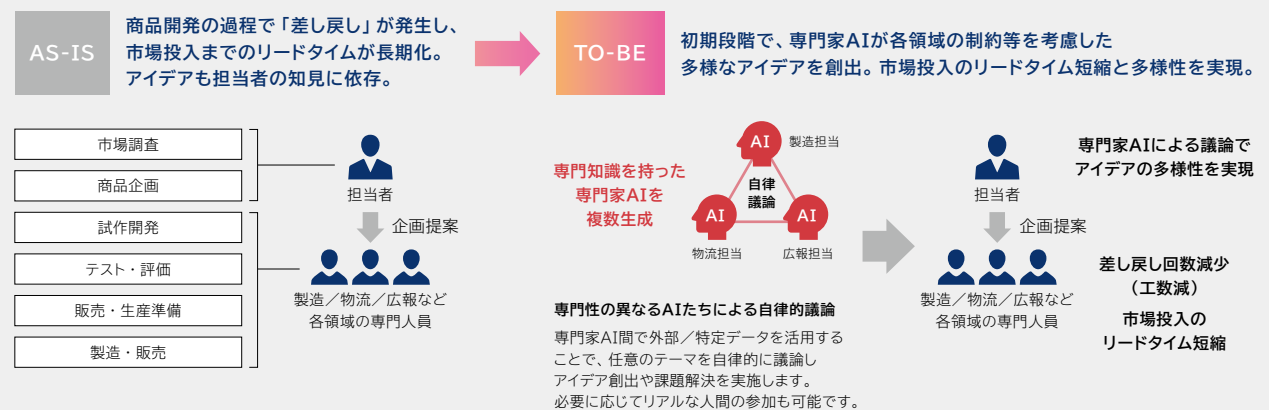
2025年、AI市場は実験段階から本格的な社会実装フェーズへと移行し、特に「自律型AIエージェント」の実用化が企業の競争力を左右する転換期を迎えています。近年、生活者のニーズが多様化する中で、商品企画・開発をはじめ、コンテンツ企画やマーケティング企画などにおいて、より高度かつ幅広い専門知識が求められるようになってきました。こうした環境変化に対応するため、多くの企業では専門人材のみに依存せず、知的労働のあり方そのものを変革していくことが求められています。

博報堂DYグループでは、顧客企業の持続的成長を支援すべく、最先端のテクノロジーを活用したプロダクト開発を推進しており、その中核を担うのが、マルチAIエージェントシステム「Nomatica(ノーマティカ)」です。

マルチAIエージェントシステム「Nomatica」について

Nomaticalは、異なる専門性や役割を持つ複数のAIエージェントが自律的に連携し、業務課題に対して多角的なアウトプットを提供する「マルチAIエージェントシステム」です。一般的な生成AIツールが単一の視点で回答するのに対し、Nomaticaは複数のAIエージェントが連携し、異なる視点や専門性をもとに意見を出し合います。その結果、より実務的かつ多面的な洞察や提案が得られる点が大きな特徴です。加えて当社グループが長年蓄積してきた生活者インサイトやナレッジを活用することで、より現場に根ざした支援が可能となっています。

商品開発における「マルチエージェントブレストAI」の活用イメージ



NomaticalはSaaS型で提供されており、導入企業は常に最新の生成AIを体験できる点が大きな特徴です。さらに、自社専用のAIエージェントを構築する機能も備えており、業務特性に応じたカスタマイズが可能です。これにより、業種・業態を問わず幅広い企業に対応できる柔軟性を持ち、収益機会の拡大につながっています。

既に複数企業で導入され、商品企画や戦略立案などのユースケースが生まれており、実務での有効性が確認されています。これらの成果は、SaaSビジネスとしての収益化に向けた確かな手応えとなっています。

今後の展望と期待感

Nomaticalの導入推進により、AIエージェント作成ノウハウが豊富に蓄積されました。そのノウハウを活かし企業特有の課題に合わせたAIエージェントを作成することで、AIと人の共創による新しい価値創出の可能性を秘めています。今後も技術進化のスピードに対応しながら、機能の継続的なアップデートを図り、生活者視点を起点とした新規事業創出支援にも注力していきます。Nomaticalは、単なる業務支援ツールにとどまらず、SaaSビジネスの新たな成長軸となることを目指しています。

成長を加速する価値創造事例

IPの価値を最大化し、生活者にとってかけがえのない体験を創造し続けていく(博報堂DYミュージック&ピクチャーズ)

成長し続けるエンタテインメント市場において「360°ビジネス」を展開

「最愛のエンタメを、最高のカタチで。」

博報堂DYミュージック&ピクチャーズは、「最愛のエンタメを、最高のカタチで。」というパーパス(存在意義)を掲げ、アニメや映画を中心とする映像作品に関するあらゆるビジネスを手掛ける総合エンタテインメント事業会社です。コンテンツの企画・製作からビジネス展開までを一貫して手掛けることで、IP(知的財産)の価値を最大限に引き出すことを事業の中核に置いています。

「360°ビジネス」という独自の強み

最も大きな特徴は、IPをあらゆるメディアや領域で展開する「360°ビジネス」です。このモデルでは、映像作品の企画・製作を起点として、劇場での配給、BD/DVD化、配信、さらには作品のキャラクターや世界観を活かしたマーチャンダイジング(グッズ販売)、ゲーム化、ライブイベント、そして企業とのタイアップ企画に至るまで、多角的な事業展開を行います。

一般的な制作会社が映像製作で収益を上げるのに対し、当社は映像製作から派生する様々なビジネスを総合的に手掛けることで、単一のIPから多岐にわたる収益源を確保しています。これにより、単なるヒット作の創出にとどまらず、長期的なIP価値の向上と安定した収益基盤の構築を実現しています。例えば、当社が製作委員会の主要メンバーとして関与した作品群は、シリーズ化しているヒット作が数多く存在し、そのビジネスモデルの有効性が証明されています。

グローバルな視点での市場開拓

近年、日本のアニメ市場は国内外でのストリーミングサービスの普及を追い風に、急速に拡大しています。特に、世界中の視聴者が日本の作品に触れる機会が増えたことで、海外市場が市場全体の約半分を占めるまでに成長しました。

このグローバルなトレンドをいち早く捉え、創業当初から海外セールスに注力してきました。欧米やアジア圏など世界各国の配給会社やプラットフォームとの強力なネットワークを構築し、グローバル市場で支持される作品を早い段階から見極め、企画・製作段階から深く関与しています。これにより、作品が完成する前から海外展開を視野に入れたビジネスプランを構築し、日本国内での成功を海外での大きな収益につなげています。

実写



『四月になれば彼女は』
©2024『四月になれば彼女は』製作委員会

アニメ



『無職転生II ~異世界行ったら本気だす~』
©理不尽な孫の手/MFブックス/「無職転生II」製作委員会



『ゴブリンスレイヤーII』
©蝸牛くも・SBクリエイティブ/ゴブリンスレイヤー2製作委員会



『吸血鬼すく死ぬ2』
©盆ノ木至(秋田書店)/製作委員会2すく死ぬ



『ダンジョンに出会いを求めるのは間違っているだろうかV』
©大森藤ノ・SBクリエイティブ/ダンまち5製作委員会



『ご注文はうさぎですか? BLOOM』
© Koi・芳文社/ご注文はBLOOM製作委員会ですか?

コンテンツの力で社会と生活を豊かに

単にビジネスとしてIPを展開するだけでなく、「最愛のエンタメ」を通じて人々の心を豊かにすることを使命としています。作品が持つ感動や熱狂を、映画館のスクリーンから、家庭のデバイスへ、そしてイベント会場での熱気やグッズを通じた日常の喜びへとつなげていくことで、生活者の感情を揺り動かし、社会に活力を与えることを目指しています。

今後も成長を続けるエンタテインメント市場において、IPの価値を最大化し、生活者にとってかけがえのない体験を創造し続けていくことが、大きなミッションです。

成長を加速する価値創造事例

ディープテック領域のスタートアップ支援(博報堂DYグループ)

有望なテクノロジーの社会実装を促進し、社会インパクト創出へ貢献

AI、バイオ、クリーンエネルギーなど、社会や産業に大きな変革をもたらす潜在力のある技術であるディープテック。昨今、複雑化する社会課題解決の担い手として、ディープテックスタートアップ(DTSU)への期待が高まっています。博報堂DYグループでは産官学の共創を通じて、こうしたスタートアップの事業成長を支援し、社会課題の解決や新たな産業の創出につなげる取り組みを加速させています。グローバルな社会課題に挑む起業家や研究者のためのピッチイベント「WE AT Challenge」や、全国9つの大学スタートアップ支援拠点をつなげ、有望な研究シーズを世界に発信する「NINEJP」など、エコシステムの構築にとどまらず、当社グループのクリエイティビティによって有望なテクノロジーを「見える化」し、社会実装を促進していきます。また、直近では納豆菌由来のタンパク源で食料問題の解決を目指すフェルメクテス(株)や、バイオ炭による農業の脱炭素化を行う(株)TOWING等、DTSUへの出資およびハンズオン支援を行い、社会インパクトの創出に向けて貢献しています。



問い起点のインキュベーションプログラム「WESION」(博報堂)

実証フィールドパートナーとともに、未来のビジネスを社会実装する

博報堂は、事業会社とともにスピード感のある新規事業開発を推進するためのインキュベーションプログラム「WESION」の提供を開始しました。新しい技術やサービスの検証ができる実証実験フィールドとパートナーになることで、企業の挑戦を生活者に開かれた接点で実践できる、新しいインキュベーションのあり方を確立していきます。



第一弾として、東日本旅客鉄道(株)が手掛ける「TAKANAWA GATEWAY CITY」、および同エリア内のビジネス創造施設「TAKANAWA GATEWAY Link Scholars' Hub」をフィールドパートナーとして展開しています。

本プログラムは、問いから生まれた事業アイデアの開発、実証フィールドでの実証実験、そして社会実装までを一気通貫で推進します。新規事業開発組織「ミライの事業室」を中心とした博報堂DYグループの知見やリソースを活用するとともに、事業開発を強みとする外部のパートナー企業・専門家も巻き込んだ体制で、包括的に事業開発を支援していきます。

インキュベーションと「生活者価値デザイン」を掛け合わせることで、生活者、クライアント、メディア、産官学、あらゆるステークホルダーとともに、人々の生活や社会をポジティブに変える事業創造を実現していきます。



成長を加速する価値創造事例

インドにおいて革新的なソリューションを通じて、ビジネスの未来形をつくる(AGL)

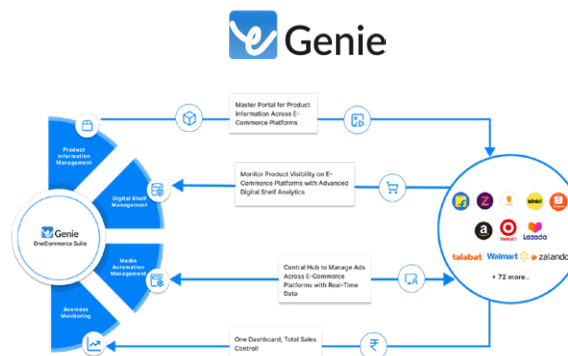


E-Genie : Eコマースの進化と変革をサポートするシステム

AGLの強みの1つは、複雑なEコマースを分かりやすく解明するワンパッケージ・システム「E-Genie」です。

このシステムの特徴は、「製品情報管理」「デジタルセルフ分析」「メディアの自動化」「ビジネスモニタリング」の4つのシステムを網羅的にワンユニット化、つまり従来分散していたツールを統合し、業務の自動化、データ分析、製品拡販を一体で実現するEnd to Endの仕組みです。

クライアントにとって、単なる製品ブランド業務の効率化にとどまらず、競争の激しいデジタルリテール市場における優位性を確立・維持するための革新的な基盤となります。



AGLの概要

社名	AdGlobal360 India Pvt. Ltd. (AGL)
本社所在地	グルガオン (インド)
カバレッジ	計7拠点でインド全32都市へサービス展開
従業員数	1,100人
創業	2009年 (設立者: 現会長マンディーブ・シン、現CEOラケシュ・ヤダヴ)
博報堂参画	2020年
事業内容	「テクノロジー」「データサイエンスソリューション」「デジタルマーケティング」「DXコンサルティング」の4つの要素で、「オーダーメイドのフレームワーク (ソフトウェア、運用システム、DX基盤) 設計」と「UX専門家と戦略プランナー間の連携」を通じて、クライアントの迅速かつ効率的な製品開発をはじめマーケティングを広域サポート
アワード受賞歴	Maddies賞、Martequity賞、IAMA表彰* など

* デジタルマーケティングにおける先進テクノロジーに贈呈されるアワード

E-Genie : AIの成長で未来のコマースを支える



Chief Business Officer
AdGlobal360 India Pvt. Ltd.
Chief Executive Officer
HakuHodo Data Labs India.
シュウエタ・シャルマ

RTD飲料*1やランドリーケアのような大手ブランド間の競争激化市場でのクライアントには「視認性ゼロ」と「低い消費者認知」という2つの課題がありました。E-Genieによって、従来のトップファンネル型から、販売成果重視型にシフトすることでこれらを解決しました。

RTD飲料ではE-Genieを通じてミドル/ローファンネルにおけるターゲティング、広告フォーマットの精度向上、オンエアの時間帯を勘案し、購買ピークの時間帯での広告配信を行うことで、従来に比べて3倍のSOV*2とROI40%アップを実現しました。

ランドリーケアでは、単一SKU*3を、EC限定の特別仕様や複数のSKUのパッケージなどラインアップの拡大により広告枠3倍増、視認性45%向上を実現しました。また、入札を一貫して最適化、インプレッションとコンバージョンを向上させ、35%の予算削減に成功しました。

今後を見据え、E-GenieはECとAIのシナジーによる成長ドライバーとしてのポジションも確立していきます。

次の段階では、さらなる効率的なキャンペーン実施に向け、ジェネレーティブAIを業務工程に取り込みます。例えば、商品リスト、広告制作などでの自動コンテンツ生成です。また、将来に向け、E-Genieのロードマップでは、ブランド側がデータ主導、AI搭載のパフォーマンスを自在にコントロールするビジョンを描いています。

*1 Ready To Drinkの略。蓋を開けてすぐに飲める低価格飲料

*2 Share Of Voiceの略。カテゴリーの中での広告露出の割合

*3 Stock Keeping Unitの略。単一販売製品

成長を加速する価値創造事例

kyu Pulseの進化：よりモダンなエージェンシーネットワーク

kyu
PULSE

kyu President
kyu Pulse CEO
Rick Greenberg

kyu Pulseの設立

AIの台頭や、生活者とブランドの関係性の継続的かつ根本的な変化、そしてクライアントの担当者に課せられる成果創出へのプレッシャーに基づき、2024年に私たちは、クライアントは新しいタイプのパートナーが必要となっていると気付きました。それは、今までの広告エージェンシーグループよりもフレキシブルなアプローチを通じて、私たちの専門的なスキルセットを流動的に組み合わせることでクライアントの個別ニーズに応え、データとテクノロジーを駆使したイノベーションをより迅速に提供することができる先進的なパートナーです。

この洞察に基づき、私たちは2024年秋にkyu Pulseを立ち上げました。これは、9つのマーケティング専門企業をより緊密に結び付け、各社が持つ実践的なノウハウ、オーディエンスと市場への深いインサイト、そして、ビジネスの迅速化と高度化を実現するために進化し続けるAIドリブンなプラットフォームを基盤とすることで、リアルタイムな協業を可能にする現代的なネットワークモデルです。私たちは設立当初から、クライアントのためのカスタムチーム編成に注力したことで、Pulse全体のストラテジスト、クリエイティブ、デジタルスペシャリスト、テクノロジストが他のネットワークよりも円滑に連携することを可能にしました。

クリエイティブ、メディア、データ、AI、CRM、エクスペリエンスの専門家をグローバル規模で流動的に統合

kyu Pulseの設立から1年が経ちますが、その成果はあらゆる期待を上回っています。

私たちの横断チームは、あらゆる階層で協調してイノベーションを起こしています。経営層レベルではサービス提供能力の拡大やクライアント業務の共同遂行について連携し、テック横断チームは私たちの基幹プラットフォームの機能拡張を担っています。中堅スタッフチームは、プログラム戦略の策定、クライアントとのコミュニケーション、組織横断での連携方法といった広範な課題において協調し、グループ全体の高度化に貢献しています。

このアプローチは、単一のエージェンシーだけでは対応できない、多様化・高度化するクライアントのニーズに、より効果的に応えるものです。例えば、当初はメディア関連業務を依頼してきたクライアントが、チャンネルを横断したシームレスな顧客体験を創出してほしいというご要望のもと、CRM、スポーツ関連のプロモーション、イベント企画・実行といったように、ご依頼の領域を広げています。Pulseでは、一人のクライアント責任者のもとに分野横断的な専門知識を結集させるため、より迅速で、明確かつ効果的なサービスの提供が可能です。

柔軟な連携体制による期待以上の成果と価値

新しいPulseの枠組みにおける協業の最初の1つは、あるアパレルブランドの案件です。そこではPulseのネットワーク全体の戦略・クリエイティブ・メディアの専門家たちがブラン

ドの再ローンチを共同で手掛けました。その結果、わずか数か月のうちに、ターゲットオーディエンスにおける認知度が55%から71%に、購入検討度が47%から60%へと向上しました。これは、既に市場で一定のポジションを確立していたブランドにとっては特筆すべき成果です。

Pulse設立以来、私たちはクライアントの業種や協業モデルの形式を問わず、金融サービス、消費財、自動車、小売、高級品、通信、出版などの業界において主要なグローバルブランドを含む様々なクライアントに対して、イノベーションと大きなインパクトを一貫して提供し続けています。

革新を生み出すユニークな環境

私を含め多くの創業者がkyuコレクティブに参画することを選んだのは、kyuが各社のリーダーやチームに新たな挑戦を促す「支援された起業家精神」を尊重するからです。リーダー達の実験し、境界を押し広げ、新たなケイパビリティに投資できる環境を整えています。これこそが、私たちがPulseで強化・実践している理念です。この理念が各社の全ての事業部門と階層において具現化されていく場面に立ち会えることは、私たちにとって偉大な幸運と言えます。

これまでの実績と、チームが短期間で築いたこの勢いを原動力に、私たちは未来のエージェンシーモデルを創り上げていると確信しております。

※ kyu Pulseは、Sid Lee, Kepler, Bimm, Napkyn, Digital Kitchen, Yard, C2, Haigoの8社からなるネットワークです。