



2021年(令和3年)11月24日

報道各位

## D2C ビジネスの実践に役立つ！無料オンラインセミナー

12月15日(水)18:00 大広×ユナイテッド共同開催！

～『D2C ビジネス成功の秘訣-顧客とつながる仕組み&対話メソッド』～

≪無料オンラインセミナーお申込みはこちら≫

[https://united-jp.zoom.us/webinar/register/7216364390160/WN\\_6UTfzgziS6KzLdLhQwYi8Q](https://united-jp.zoom.us/webinar/register/7216364390160/WN_6UTfzgziS6KzLdLhQwYi8Q)

株式会社大広(代表取締役社長:落合寛司、本社:東京都港区、以下「大広」)はこの度、ユナイテッド株式会社(代表取締役社長兼執行役員:早川与規、本社:東京都渋谷区、以下「ユナイテッド」)と共同し、『D2C ビジネス成功の秘訣～顧客とつながる仕組み&対話メソッド～』無料オンラインセミナーを開催いたします。

### D2C ビジネス成功の秘訣～顧客とつながる仕組み&対話メソッド～

- ・スピーカー:関 彩(ユナイテッド株式会社 Vice President)  
林 祥司(大広 顧客価値開発局 顧客育成チーム)  
井上 達之(大広 顧客価値開発局 局長)

・日程:2021年12月15日(水)18:00～19:00

・開催形式:オンライン

・申し込み:無料(登録制)

≪お申込みはこちら≫

[https://united-jp.zoom.us/webinar/register/7216364390160/WN\\_6UTfzgziS6KzLdLhQwYi8Q](https://united-jp.zoom.us/webinar/register/7216364390160/WN_6UTfzgziS6KzLdLhQwYi8Q)

※ご所属がご登壇者の競合企業にあたる場合など、ご参加をお断りさせていただく場合がございます。

D2C ビジネスを成功しているスタートアップや大手企業の共通点として、「顧客と直接つながること」とこれまでは言われてきました。しかし今後、企業が求められることは、つながった顧客と「対話(=Dialogue)を続けること」へと変化しています。弊社は顧客価値を基軸に、企業のマーケティング活動の支援・実践を行っており、中でもD2Cビジネスの可能性と成長性に早期に着眼し、D2Cビジネスを志向する企業の支援、そのためのソリューション整備を行ってきました。蓄積された知見や今後のビジネスの可能性を共有するため、今回、DX戦略の立案からシステム構築まで、コンサルティングサービスを通してデジタル企業の競争優位性の向上を支援してきたユナイテッドとの共催で、「顧客と直接つながる仕組みとそれを支えるテクノロジー」と「つながった顧客と対話を続けるメソッド」について徹底解説します。

顧客と企業の直接的な接点・関係性の重要性が高まる中、業種を問わず、あらゆる企業に事業のD2C化が求められています。D2C参入をご検討中の企業の方、D2C始めているが成果につながらずお困りの企業の方、顧客とのコミュニケーション手法にお悩みの方、多くのおみなさんのご参加をお待ちしています。

<上記に関するお問い合わせ>

株式会社 大広 総務局広報チーム 〒105-8658 東京都港区芝 2-14-5 TEL:03-4346-7102

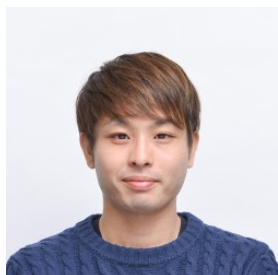
## 【スピーカー紹介】

関 彩氏（ユナイテッド株式会社 UNITED STRATEGY, Vice President）



京都大学大学院農学研究科卒業後、2009年ベイン・アンド・カンパニー新卒入社。全社成長戦略の立案や複数のM&A案件、新規事業創出案件などに取り組む。2015年株式会社ビューティーエクスペリエンス（現株式会社b-ex）入社。経営企画部長として従事。2020年ユナイテッド株式会社入社。事業戦略部長、人材開発部部長を経て、2020年12月からUNITED STRATEGY Vice Presidentに就任。DXソリューションの立案、マーケティングを担当。

林 祥司（株式会社大広 東京第1BAP本部 顧客価値開発局 顧客育成チーム）



2014年度入社。コミュニケーションデザイン局、統合プロモーション局、チームラボ出向などを経験し、クリエイティブからPR・プロモーション、デジタル領域まで手段/手法を問わないストーリー設計に従事。近年では約10ブランドのSNS運用から、顧客と直接つながる仕組みや絆を作るコミュニケーションの構築に取り組んでいる。

井上 達之（株式会社大広 東京第1BAP本部 顧客価値開発局 局長）



2002年大広に入社後、食品・飲料メーカーを中心に18年にわたりブランドAE業務に従事し、戦略立案から実行までマーケティング活動全般にわたる業務をプロデュース。2020年に「顧客育成局」に異動。企業・ブランドのロイヤル顧客育成業務に従事した後、2021年より新設の「顧客価値開発局」にて、顧客の発掘および育成における得意先課題の発見と解決を目的とした戦略立案および実施業務、大広独自のCRMシステム開発等に取り組んでいる。

## 【タイムスケジュール】

18:00-18:20 つながった顧客と対話を続けるメソッド

スピーカー：大広 林 祥司

18:20-18:30 顧客とつながるためのテクノロジー

スピーカー：ユナイテッド 関 彩

18:30-19:00 パネルディスカッション・Q&A

モデレーター：大広 井上 達之

パネリスト：ユナイテッド 関 彩氏、大広 林 祥司

※タイムスケジュールは予告なく、変更する場合がございます。

以上