

株式会社メディックス
お客様事例

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

最先端 IT を駆使して、社会基盤を支えるシステムインテグレーター

取材日：2022年11月17日

(左) IT サービス事業グループマネージドサービス企画・推進事業部クラウドマールベンダーリレーション部 マーケティング課 鈴木 裕美子 様
(右) IT サービス事業グループマネージドサービス企画・推進事業部クラウドマールベンダーリレーション部 マーケティング課 部長代行 隅谷 崇 様

「BtoB デジタルマーケティングの戦略実行支援で、 “商談可能性の高い” リードを多数獲得。 高い顧客理解力で有効な施策を着実に実現してくれました」

まだ認知度の低い商材カテゴリだが、
商談可能性の高いリードを獲得したい...

国内外の IT 企業 300 社以上のグローバルパートナーシップから、常に最先端の技術トレンドを把握し、最適な技術・製品を組み合わせ提供している伊藤忠テクノソリューションズ。とりわけ、オンプレミスや複数のクラウドを一元的に管理する「ハイブリッドクラウド環境」の全体最適化を支援する「OneCUVIC」の提供に力を注いでいます。

しかし、「ハイブリッドクラウド」という視点でソリューションを検索するお客様は少ないのが現状です。月間検索数は「テレワーク」の 2%程度、「ERP」の 5%程度しかありません（※）。

商材カテゴリ自体の認知度が低い中で、「どうやってターゲットと適切なコミュニケーションを実現させ、商談につながるリードを獲得すればいいのか」、頭を悩ませていたと IT サービス事業グループマネージドサービス企画・推進事業部クラウドマールベンダーリレーション部マーケティング課部長代行の隅谷 崇氏は話します。

「弊社では、いろいろなマーケティング施策を展開しています。中でも、認知拡大にはメディアの活用が有効だということはわかっていました。しかし、これまで多数の広告代理店とメディア戦略に取り組んできたものの、記事広告の出稿など単発の施策では今ひとつ納得のいく結果が出ていませんでした」（隅谷氏）

しかし、メディアの選定や出稿といったところから自社でハンドリングするのは困難です。自社で作成してきたカスタマージャーニーマップでは一般の認識を拾いきれないとの思いもあり、IBM のマーケティング支援プログラムを通じてメディックスに相談を寄せました。

（※）過去 12 カ月の Google 月間検索実績に基づく（「Google キーワードプランナー」2022 年 10 月時点）

BtoB マーケティング 20 年 400 社の知見
をもとに、商談可能性が高いリード獲得
につながる戦略を提案、実行してくれた

伊藤忠テクノソリューションズから相談を受けたメディックスは、単発のメディア戦略にとどまらないよう、BtoB カスタマージャーニーマップに沿った戦略を立案。顕在的なニーズが少ない課題に対し、「潜在層への意図的なアプローチ」で、まず興味喚起を行い、顕在層を創出して、それを刈り取る戦略を提案しました。

具体的には、プッシュ型の記事広告で興味喚起と啓蒙を図り、掘り起こした顕在ニーズを、プル型の運用型広告（リスティング広告およびバナー広告）で刈り取るというものです。

デジタル・DX時代の
企業インフラ
戦略ガイド

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

Specialコンテンツ

ITR甲元氏が語る「守りのクラウド活用」のポイント
複雑化するクラウド環境 増大する「コスト」「セキュリティリスク」「管理負荷」を解消するカギ

クラウド化が進む中、セキュリティの負担増大や災害時におけるBCP対応など、企業は「守り」の面で課題が山積している。本記事では、企業の内・外クラウドの事業に詳しい「アイ・ティ・アール」の専任法政アナリスト・アナリストと伊藤忠テクノソリューションズとの対談を通じ、クラウドを起点に守りを強化するための正しい考え方や、注目すべきキーワード「オブザーバビリティ」に関して解説する。

パブリックもプライベートも、クラウドはもっと「楽」に運用できる
ビッグデータ・先進技術の活用でDXを実現 今考えるべき「攻めのクラウド運用」のカギ

経済産業省が2018年に発表したDXレポートで「2025年の国」として解説された、日本企業の課題。1.ガバナンスを刷新し、時代に適応するにはクラウドネイティブな企業へ進化し、ハイブリッドクラウド環境を使いこなすことが求められる。そのために必要なキーワードやビジョンを、企業のITインフラクラウドの事業に詳しいITRの専任法政アナリスト・アナリストと伊藤忠テクノソリューションズとの対談を通じ、解説していく。

お問い合わせ

（プッシュ型の施策としてメディックスが企画・制作した、マイクロサイトと記事広告）

IT サービス事業グループ マネージドサービス企画・推進事業部 クラウド
マーコムベンダーリレーション部 マーケティング課の鈴木 裕美子 氏は、この
戦略を次のように受け止めました。

「記事広告も、これまでのマーケティング施策で実施してきましたが、コストや手間がかかるわりに、それほど効果がない、というのが正直な印象でした。しかし、**メディックスさんの戦略は、刈り取りまでの道筋がわかりやすいものでしたし、メディアの特性や過去の実績など、様々なデータをもとに定量的な目標をきっちりと定めてくれました。戦術の質も高く、施策を実行するスピードも早くて、『これは自分たちだけでは到底できない』と改めて思われました**」（鈴木氏）

鈴木氏が評価するポイントの1つが、クリエイティブです。メディックスが約20年間・400社以上を支援して培ってきた知見をもとに、ターゲットである潜在層が興味を抱くような、IT関連で信頼度が高い著名な有識者をアサインした対談形式の記事広告を企画・制作。記事広告を読んだ人が検索した際、効果的に刈り取りができるように、リスティング広告やバナー広告の画像、コピーにも細部まで工夫を凝らしました。

「1つ1つの施策が、ターゲット層の動きと合わせているので非常にわかりやすかったですね。特に、バナー広告のビジュアルやキャッチコピーには、いろいろと注文をつけましたが、意図をしっかりと汲んだクリエイティブが実現したことに満足しています」（鈴木氏）

メディアの選定も、しっかりとした根拠に基づいています。テレビや雑誌などの中からWebメディアを選んだのは、メディックスが2020年にIT製品選定者を対象に実施したアンケート調査で、「認知のきっかけ」の情報収集源として検索エンジンの次に高いことが判明していたからです。しかも、PV数だけを選定基準とせず、ITに関心が高い読者が集まることを重視。このように、「商談可能性の高いリード獲得」のための戦略を緻密に構築していました。



(写真左から、株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニット マーケティングスペシャリスト 廣江 俊介 氏、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 IT サービス事業グループ マネージドサービス企画・推進事業部 クラウドマーコムベンダーリレーション部 マーケティング課 鈴木 裕美子 氏、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 IT サービス事業グループ マネージドサービス企画・推進事業部 クラウドマーコムベンダーリレーション部 マーケティング課 部長代行 隅谷 崇 氏)

商談可能性の高いリードを100件以上獲得。『こんな会社と接点を持ちたい』が実現した

メディックスが提案・実行したBtoBマーケティング施策は、想定以上の成果を生み出しました。この結果について、隅谷氏は次のように話します。

「『**こんな会社と接点を持てたら**』と考えていた企業のリードを多数獲得できて、非常に満足しています」（隅谷氏）

記事広告と同時に掲載したホワイトペーパーのダウンロード数は、100件超と目標を上回る成果を上げました。PV数についても、有識者をアサインした対談記事で、想定約1.5倍を獲得。これらはいずれも、ターゲットが、伊藤忠テクノソリューションズの取り組みに興味を持ったからこそ得られた成果でした。また、プル型のリスティング広告およびバナー広告で、想定2倍以上となるコンバージョンを獲得したのも、顕在的なニーズを引き出したことを表しています。

「リスティング広告およびバナー広告のクリック率の高さには驚きました。『こんなにいいことがあるんだ』というのが率直な感想です。**全体を通して、私達がお付き合いしている広告代理店やマーケティング支援会社の中でも、頭1つどころか2つ、3つくらい抜けていると感じています**」（隅谷氏）

メディックスの知見を活かしたBtoBマーケティング戦略に、成果と直結するポテンシャルを感じた、と話す隅谷氏。マーケティング施策の起点となる顧客理解力も高く評価します。

「一般的な認知度が低いだけに、パブリッククラウドを取り巻く課題を理解するのは、それほど簡単ではないと思うのです。ところが**メディックスさんは、高いレベルで理解した上で即座に対応策を提案してくれました。有効な施策を着実に実現させていく力は非常に心強いものがあります**。『OneCUVIC』は、グローバルへの展開を始めておりますので、メディックスさんには今後も、強力なご支援を期待しています」（隅谷氏）

弊社サービスに関するお問い合わせはこちら



bm_dg@medix-inc.co.jp

MEDIX

株式会社メディックス (Medix Inc.)

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング19F

TEL. 03-5280-9471 (管理本部) / 03-5280-9472 (営業部)

URL. <https://www.medix-inc.co.jp/>