

【多次元ペルソナ®導入企業】 mtc.がマーケティング支援を行う  
国内最大級 BtoB 卸モール「NETSEA」に多次元ペルソナ®を導入。

株式会社 mtc.（読み方：エムティーシー）（本社：東京都目黒区、代表取締役：岡崎 徹）は、株式会社 SynaBiz（本社：東京都品川区、代表取締役：武永 修一、株式会社オークファン 100%子会社。）が運営する国内最大級 BtoB 卸モール NETSEA（読み方：ネッシー）にマーケティング支援の一環として「多次元ペルソナ®」を導入いたしました。また、弊社代表が共同開発をおこなった株式会社 Relic（本社：東京都渋谷区、代表取締役：北嶋 貴朗）の次世代型マーケティングオートメーション・CRM サービス「Booster」の導入支援を行い、継続した NETSEA の成長・拡大を目指します。



左から株式会社 Relic 大山様、株式会社 SynaBiz 北村様、株式会社 mtc.飯塚

### 多次元ペルソナ®導入の背景

・マーケティングを強化していくにあたり、NETSEA に登録している約 48 万社のバイヤーの属性は様々で、一般的なペルソナ設定が難しく、今後事業拡大にあたり新しいマーケティング施策を検討する必要性がありました。

・企業視点の、顧客データを融合した想像のペルソナではなく、顧客はどんな悩みを抱えているのかを潜在レベルで明らかにしたいと考え、多次元ペルソナ®の導入に至りました。

### 多次元ペルソナ®導入の効果

・NETSEA の社員と mtc.の専門家で開催しました。ただ納品されたものを共有するのではなく、顧客の潜在ニーズを自ら明らかにすることで、顧客とサービスの間にあるギャップを発見しました。

・効果は現在計測中ですが、他社の事例では多次元ペルソナ®を使用した伴走型支援によって年間売上を 2 年連続で約 150%成長させた実績があります。今回も確実な成長を実現させるために引き続き伴走してまいります。

## マーケティングの重要性と今後

BtoB マーケティングの中でも、特に NETSEA のサービスのようモール型 EC は世の中に数もあまり多くなく、成功した事例、事例も少ない状況です。

1 からサービスのマーケティングを見直す中、最も BtoC と違うところが「バイヤー」「セラー」という二つの大きな括りがある、当然ですが顧客がビジネスを行っているという点です。

自社を成長させる以上に顧客のビジネスが NETSEA を通して成長すれば、必然的に自社の成長に還元されることになります。

この両者がどういう人物なのか、バイヤーとセラーの解像度を上げ、両者が何を思いどんな考えで販売・仕入れを行っているかを明らかにし、両者のビジネスを成功させるために最適なコミュニケーションで伴走していくことで、NETSEA のサービスはさらなる成長をしていくと考えています。

## 多次元ペルソナ®について

mtc.が開発した、生活者の深層心理を明らかにする新しいペルソナです。

年齢や居住地などの属性情報ではなく、複雑で多岐に渡る生活者の気持ちにフォーカスすることで「顧客が何を求めているのか？何をしたいのか？」を明確にします。専門家の調査分析によって、顧客自身も気づいていない悩み=施策を打つポイントを発見し、インサイトに沿った提案を実現することが可能になります。

## 多次元ペルソナ® Multidimensional Persona



## 次世代型マーケティングオートメーション・CRM サービス「Booster」について

日本企業の新規事業開発やイノベーション創出を支援する事業共創カンパニーである株式会社 Relic が提供する次世代型マーケティングオートメーション・CRM サービス。顧客の「したいこと」「必要としていること」をリアルタイムに検知して解析し、コミュニケーションを全体最適/全体統括する「脳 (=ブレイン)」となる CRM システムとして新しい顧客体験を創造し、売上の最大化に貢献します。開発には弊社代表の岡崎が参画しています。岡崎は国内最大級のファッション EC 「ZOZOTOWN」のマーケティング責任者を務めた経験と、ZOZOTOWN の MA ツールをスクラッチで構築した経験、ノウハウを活かして開発されました。

## ■mtc.について

「日本のもてなしの心を、世界基準のマーケティングに。」をビジョンに掲げ、クライアントのマーケティングを伴走型で支援しています。「人間中心設計」を軸とした、デザイン思考での企画構築を特徴としており、大手企業や行政から、中小企業へとサービスは拡大中。

CRM を得意としており、既存の方法に縛られず課題の本質を解決する方法論をつくりだします。プロフェッショナルなメンバーによる高度なマーケティング戦略立案から、高速な PDCA の運用と「売れる仕組み作り」をサポートしていきます。

※「多次元ペルソナ」は、株式会社 mtc.の登録商標です。

### 会社概要

会社名 株式会社 mtc. (エムティーシー)

多次元ペルソナ®の特設ページ <https://mat-c.com/lp/mtcpersona>

設立 2017年3月9日

お問合せメールアドレス [mtc-pr@mat-c.com](mailto:mtc-pr@mat-c.com)

代表 岡崎 徹

担当者：飯塚・中村

所在地 〒153-0062 東京都目黒区三田 2-16-10

事業内容 マーケティング支援

URL <https://mat-c.com/>

電話番号 03-6420-0509