The background features several blue squares of varying sizes and thin blue lines that form a network-like structure. The squares are scattered across the page, with some overlapping the lines. The lines connect different areas of the page, creating a sense of flow and connectivity.

SoftBank

arm

•HAKUHODO•

新規事業に関する  
記者発表会

# ご挨拶

ソフトバンク株式会社  
代表取締役 副社長執行役員 兼 COO  
今井 康之

# Beyond Carrier戦略

## さらなる成長を目指す

通信事業

(顧客基盤の拡大)

コア事業



新領域



ヤフー





**IoT/5G**

**Data**

**AI**



Payment



Insurance



Taxi



Office



Hotel



Delivery

# テクノロジーで産業は大きく変化



Construction



Logistics



Real Estate



Medical

# 時価総額 (世界)

(兆円)

2009年

1	PetroChina	エネルギー	40.1
2	Exxon Mobil	エネルギー	32.7
3	China Mobile	通信	20.1
4	Microsoft	IT	19.9
5	Walmart Stores	小売	18.5
6	China Petroleum and Chemical	エネルギー	17.4
7	BHP Billiton	鉱物資源	16.7
8	Johnson & Johnson	日用品	16.0
9	P&G	日用品	15.4
10	Royal Dutch Shell	エネルギー	15.2

2019年 (8月末)

1	Microsoft	IT	111.7
2	Apple	IT	100.0
3	Amazon.com	IT	93.3
4	Alphabet	IT	87.6
5	Facebook	IT	56.2
6	Berkshire Hathaway	保険	52.8
7	Alibaba Group Holdings	IT	48.1
8	Tencent Holdings	IT	42.6
9	Visa	決済	38.1
10	JPMorgan Chase	銀行	37.3

# Digital



Facebook



Amazon



Google



Netflix



Uber



Airbnb

データを徹底活用する  
企業は繁栄し

# Digital



Facebook



Amazon



Google



Uber



Airbnb



Netflix

乗り遅れた企業は  
衰退してゆく

データを徹底活用する  
企業は繁栄し

# Not Digital

# デジタル化に遅れる日本

## GDP

1	アメリカ
2	中国
3	日本
4	ドイツ
5	イギリス
6	フランス
7	インド
8	イタリア
9	ブラジル
10	カナダ
11	ロシア

## データGDP

1	アメリカ
2	イギリス
3	中国
4	スイス
5	韓国
6	フランス
7	カナダ
8	スウェーデン
9	オーストラリア
10	チェコ
11	日本

# 日本は11位



# Digital JAPAN

日本企業復活の鍵は「データマーケティング」

# 日本企業の強み・弱み

<Q. 国際競争力における自社の強みと弱みとは？>

77%

## 製品・サービスの性能・品質

研究開発・技術

企画・設計

アフターサービス

調達・生産

ファイナンス

ブランド

物流・流通

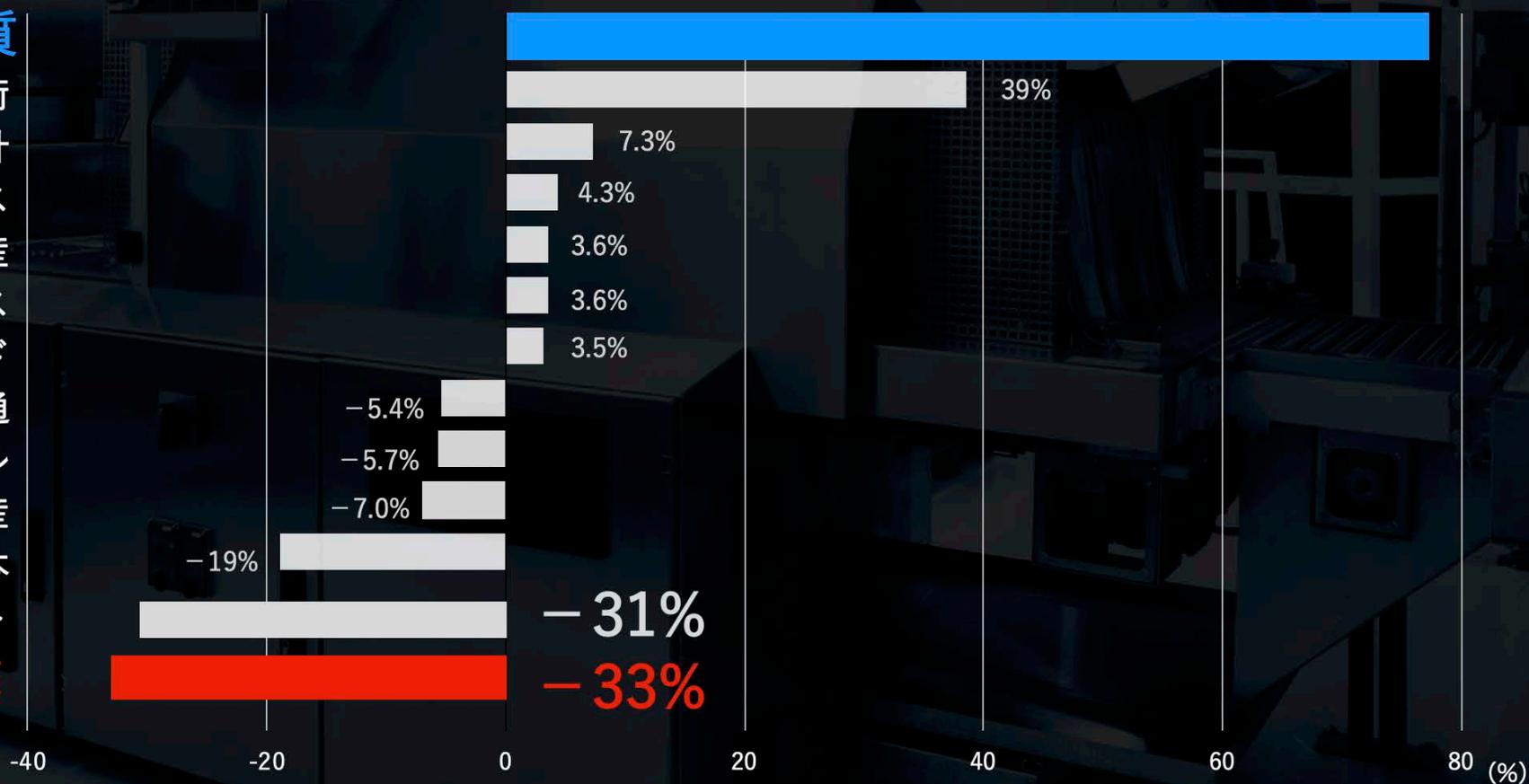
ビジネスモデル

法務・知的財産

人的資本

開発・生産コスト

## マーケティング・販売



# SoftBank データマーケティング事業の変遷

2012年 法人部門にデータマーケティング部隊を発足

2013年 ヤフーと協業でO2Oサービス「**ウルトラ集客**」を提供開始

**ウルトラ集客**

2014年 オプト社との共同出資会社「**Generate**」を設立、  
動画や位置情報などを活用したソリューションを提供開始

**GENERATE**

2016年 高精度ターゲティングが可能な広告配信プラットフォーム  
「**SoftBank Ads Platform**」を提供開始

シナラシステムズジャパン社と共同でリアル来客分析サービスを提供開始

**Qinarra**

2018年 Armのカスタマーデータプラットフォーム  
「**Arm Treasure Data eCDP**」を提供開始

**arm** TREASURE DATA

データ活用による企業の変革を支援  
ソフトバンク、博報堂、Armの3社で合弁会社を設立

データ・インキュベーション・ファーム

The logo for INCUDATA features a stylized circular icon on the left, composed of two overlapping crescent shapes. To the right of the icon, the word "INCUDATA" is written in a bold, black, sans-serif font.

**INCUDATA**



# 事業内容について

インキュデータ株式会社  
代表取締役社長  
藤平 大輔

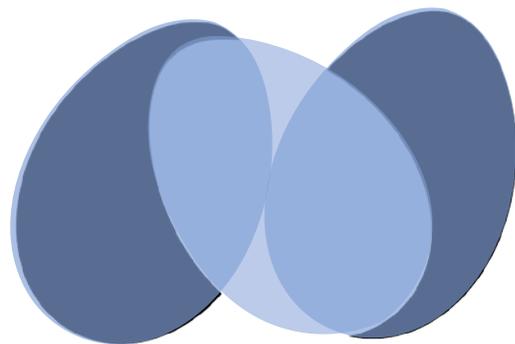
会社名に込められた想い

# INCUDATA

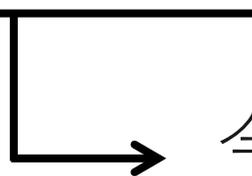
INCUBATE + DATA

データをもとに新しいビジネスを孵化させ、  
クライアントを事業変革へと導く会社

ロゴに込められた想い



# INCUDATA



今後、3社が孵化させていく卵たち



# INCUDATAのミッション

## データ活用による企業の変革を支援

データ統合

顧客理解の深化



デジタルマーケティング

データで  
マーケティングを最適化



データの事業活用

データで  
企画／製造／販売を変革



# 企業のデジタル化を阻む壁

企業のデータ活用には複数の課題が存在



現状：非デジタル



# 課題①：デジタルに適応したビジョンの欠如

## デジタル化の戦略が描けない



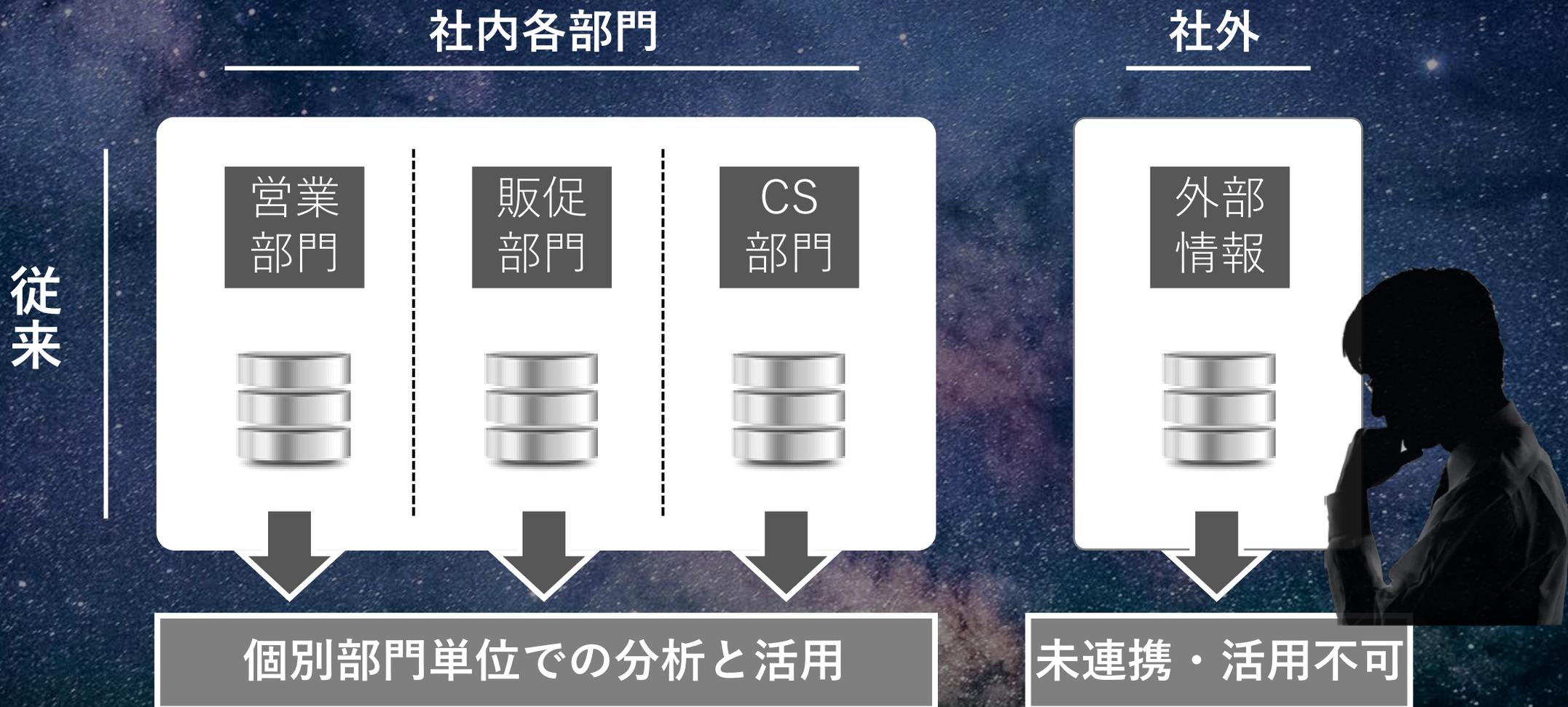
戦略立案ができない



デジタル化が進まない

## 課題②：社内に点在するデータの統合

### 社内部門間でデータが分断（サイロ化）



# 課題③：データドリブンな組織・人材の不足

分析担当者



会員情報



WEB閲覧  
情報



購買情報



アプリ  
情報



来店情報



広告出稿  
情報



その他  
SNS



Twitter



Facebook



社内には  
大量のデータが存在

But

使い方がわからない  
(人材不足)

# INCUDATAの提供価値

## 実現する未来：企業のデジタル化

農業

自動車

医療

不動産

旅行

戦略

SoftBank

先進テクノロジー活用による  
クライアント支援ノウハウ

統合

arm

国内No.1の  
CDP導入実績

マーケティング

・HAKUHODO・

事業拡大に向けた  
施策実行と運用並走力

# 先進テクノロジーを用いた事業共創ノウハウ

## ソフトバンクのクライアント支援実績



### 自動車メーカー

5Gを活用した  
コネクテッドカー技術開発



### 建設設計

スマートビルの創造



### 不動産

データを活用した  
新たな街づくり



### ゼネコン

建機の遠隔操作を共同実験



### 建設コンサル

IoTによるインフラ管理



### 空調メーカー

快適なオフィス空間の創造



# 国内No.1の導入実績を誇るCDP

## 顧客理解を実現するデータ統合・分析プラットフォーム

収集

統合・分析

活用

顧客データ



Web閲覧



アプリ



広告出稿



会員情報



購買情報



来店情報

簡単に収集

素早く分析

arm  
TREASURE DATA

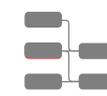
一元管理

施策活用

広告配信



DSP



アドネット  
ワーク

マーケティング施策



コンテンツ出し分け



プッシュ通知



SNS

外部データ



統計情報



興味関心



推定年収



位置情報

# 事業拡大に向けた施策実行力

## 博報堂グループ各社のリソースをフル活用した支援

### ・HAKUHODO・

グループ会社・関係会社を結集した  
国内有数のマーケティングケイパビリティ

マーケティング

戦略  
プランニング

メディア  
プランニング

メディア  
バイイング

クリエイティブ&コンテンツ制作

経営

ビジネスコンサルティング・マーケティング業務改革

基盤

システム構築&データ整備/分析&ソリューション開発

クライアント



支援先企業

# クライアント支援の流れ

## 売上向上で得たデータを再投入しサイクルを加速

データマーケティング支援

PDCAサイクル・実行並走

戦略立案

CDP導入

データ投入



データ統合

arm  
TREASURE DATA

顧客理解



マーケティング最適化



売上向上



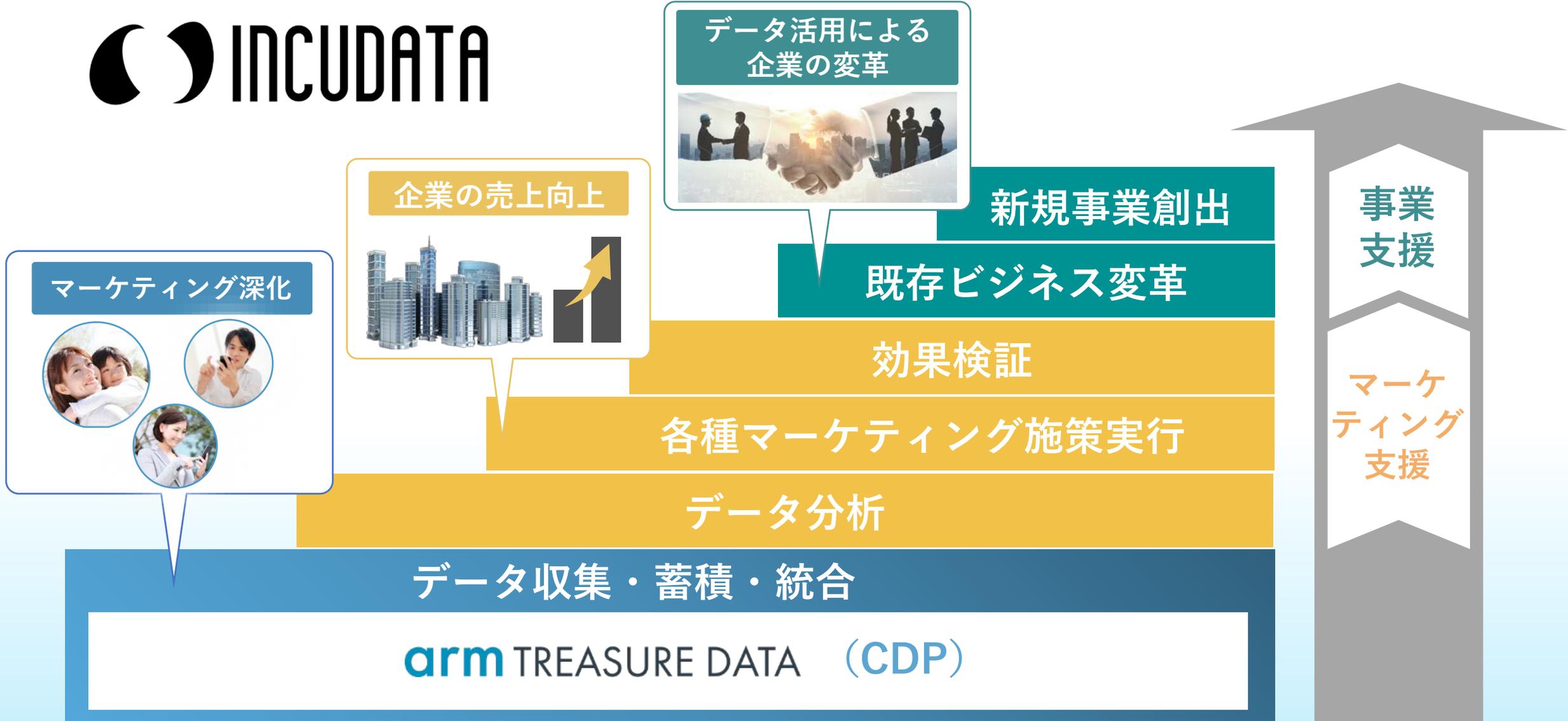
# クライアント支援の流れ

マーケティング支援で得られたデータで、事業全体を変革

データマーケティング支援

事業変革支援

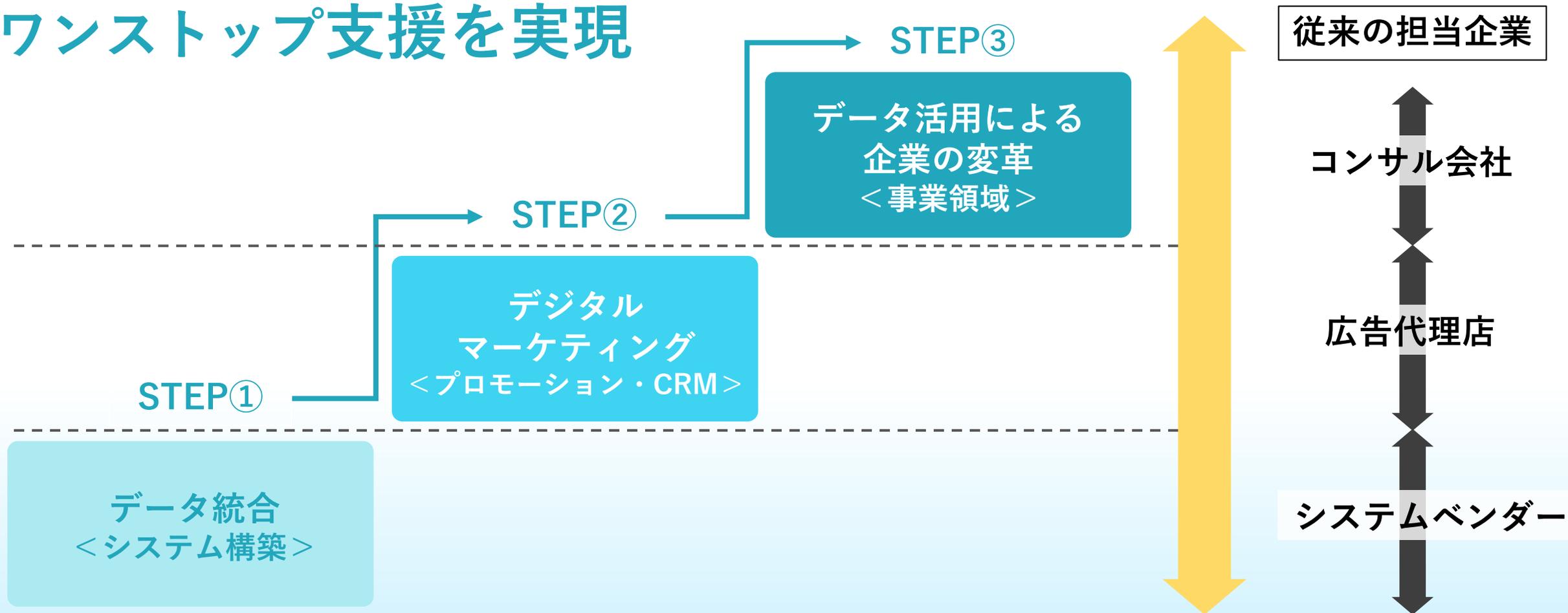




# INCUDATAの競争優位性



## ワンストップ支援を実現



# 企業の責任

## 近年のデータ活用の傾向

### 個人や企業にメリット

(商品の質向上・適切な情報配信/  
商品開発・マーケティング)

多様なデータが収集・活用可能に  
(WEB行動・リアル行動/  
購買情報・属性情報)

### テクノロジーの進化

(AI・IoT・スマホ/  
インターネット)



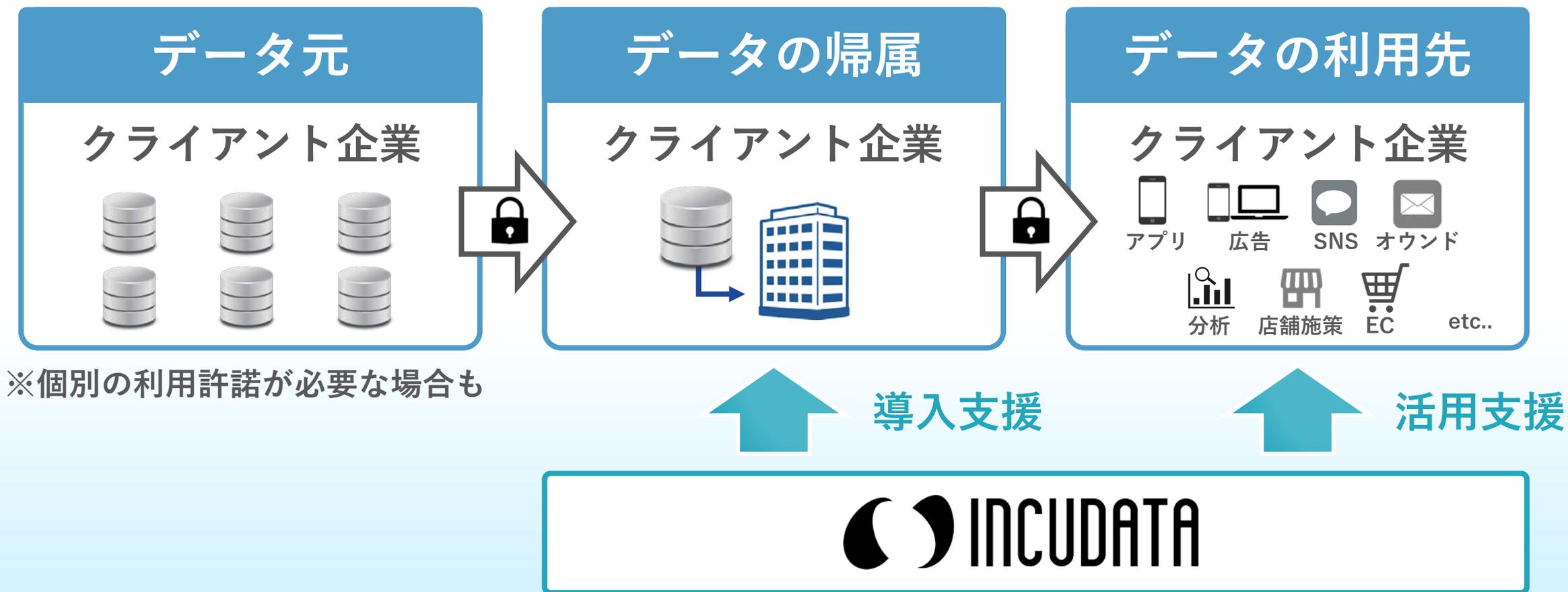
## データ活用企業の深刻な課題

短期的なKPI達成に目が行き  
ユーザーデータが蔑ろに



企業の信頼失墜

## データの帰属はクライアント企業様



# 企業の責任

企業のデータ活用の健全性を追求しサポートします

 **INCUDATA**

事業創造

SoftBank

テクノロジー

arm

マーケティング

・HAKUHODO・

# パートナー2社へ期待するところ

・HAKUHODO・

セールス・コンサルカ/  
総合マーケティング

arm

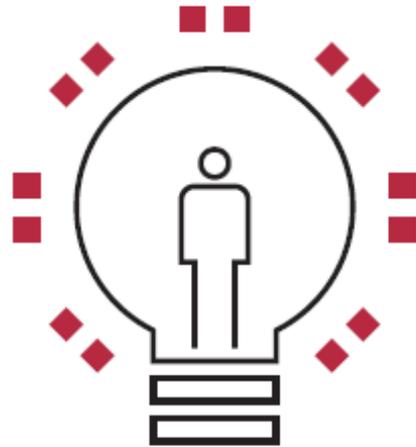
CDP事業ノウハウ/  
テクノロジー

# コアバリュー/INCUDATAへの期待

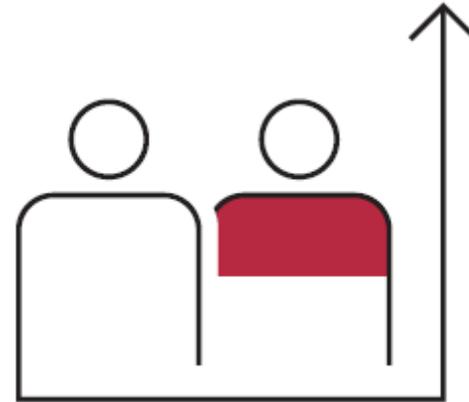
株式会社 博報堂  
取締役常務執行役員  
中谷 吉孝

## 「生活者発想」と「パートナー主義」のフィロソフィーに基づいて、生活者と企業、社会をつなぐ／結ぶ

得意先へのマーケティング&広告コミュニケーション領域におけるサービス提供や新規事業開発などのイノベーション支援を行っている。

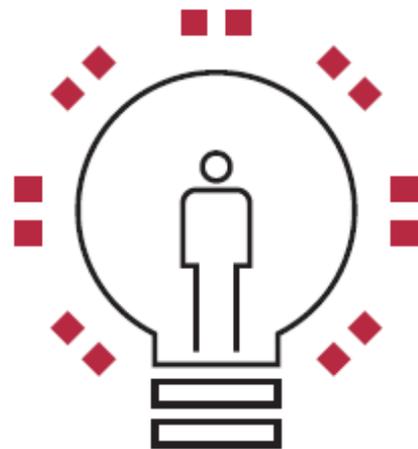


生活者発想

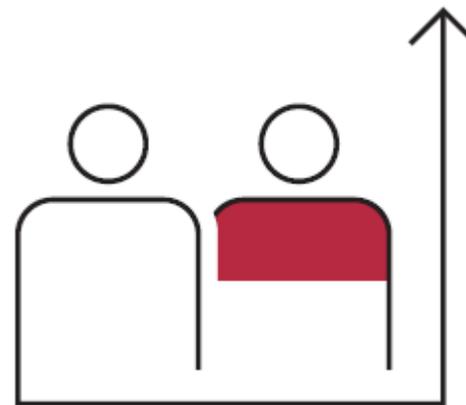


(得意先との) パートナー主義

# 博報堂のコアバリューと強み



生活者発想



(得意先との) パートナー主義

クリエイティビティ  
と  
データテクノロジー

データマーケティングの  
実績とノウハウ

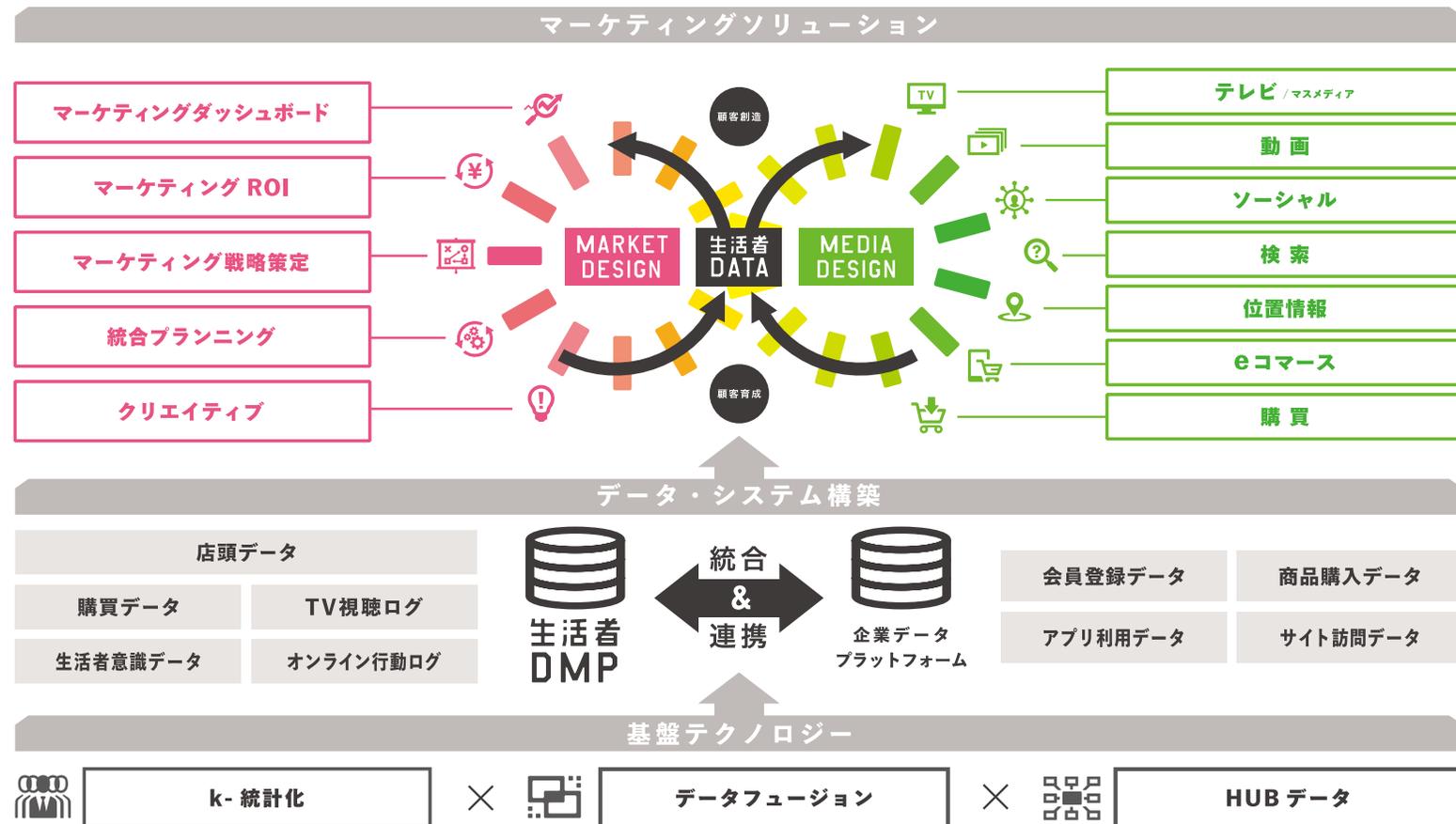
「広告をつくる」  
を超えた課題解決力

# 博報堂の強み：データマーケティングの実績とノウハウ

## 博報堂の「生活者発想」を深化させる“生活者データ・ドリブン”マーケティング

顧客創造・獲得～育成まで一気通貫でのマーケティングを支援する独自のソリューション群を開発し、「生活者DATA WORKS」として体系化。既に数百社の企業で活用された実績がある。

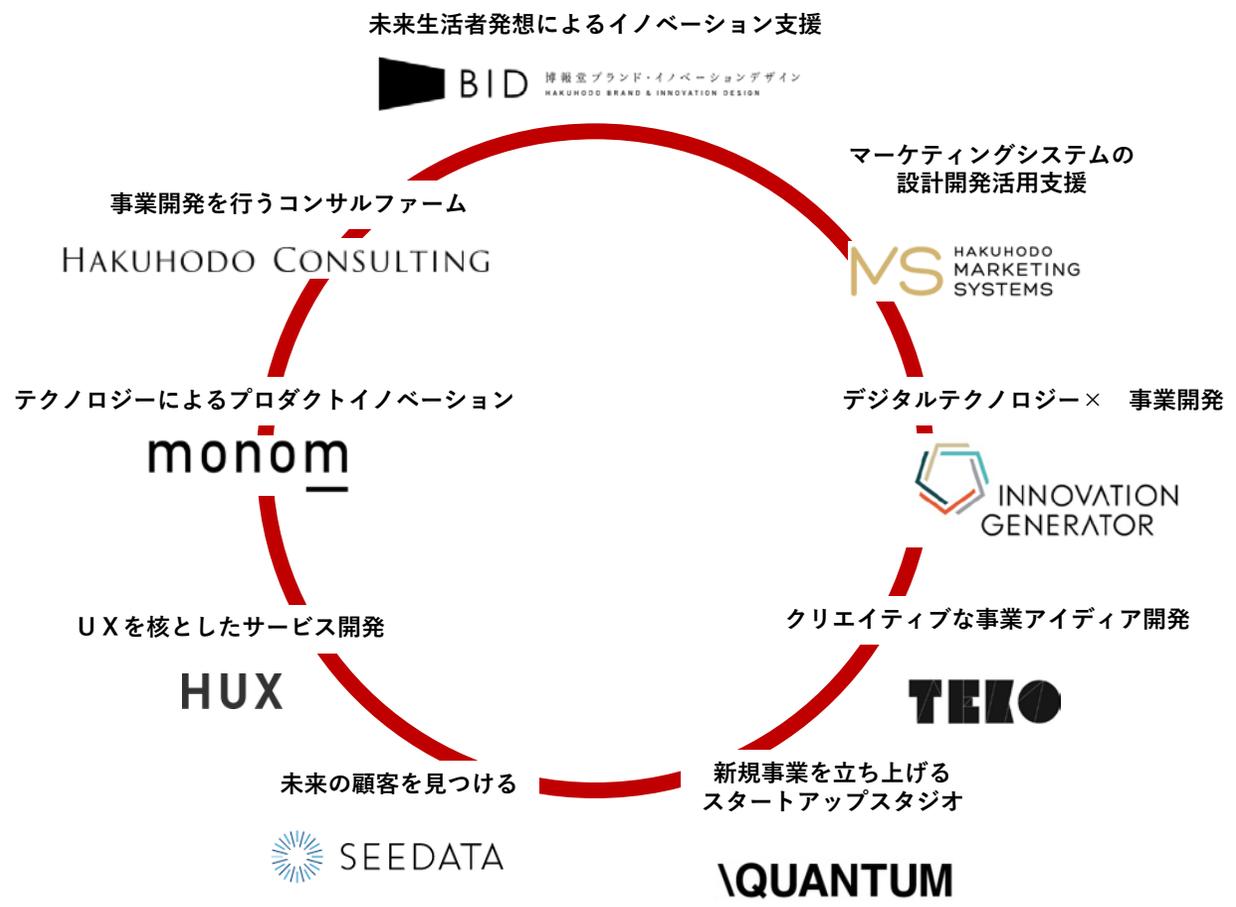
### 生活者データ・ドリブン・マーケティング



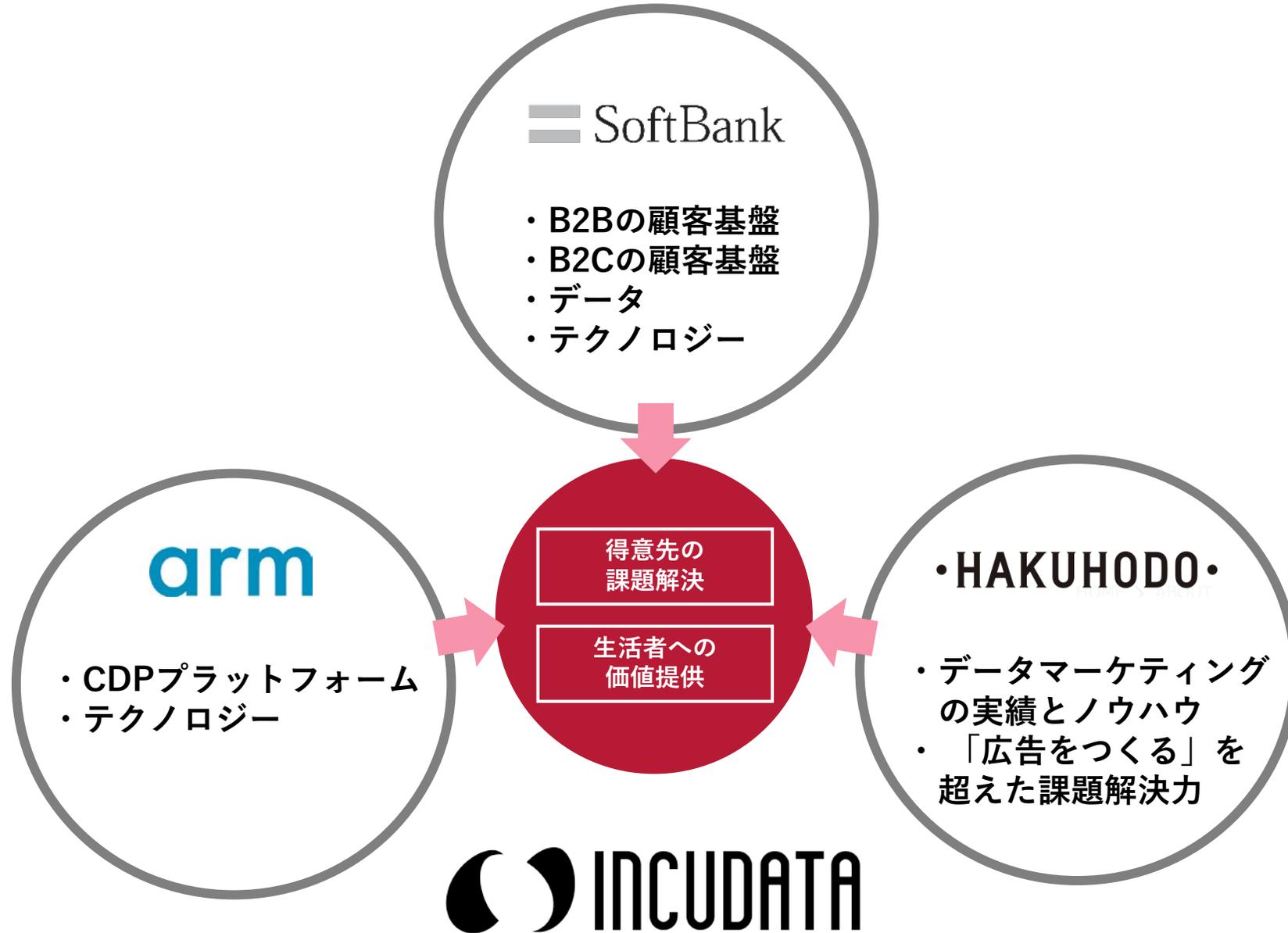
# 博報堂の強み：「広告をつくる」を超えた課題解決力

## 「生活者発想」で未来をデザインし、事業変革・イノベーションを支援

博報堂は、得意先課題の理解力とデータマーケティングのノウハウをもとに、広告に留まらず、商品開発や事業戦略など幅広い領域の課題解決におけるプランニング力と実践力を培ってきた。



# INCUDATAに期待する3社シナジーと目指すこと



# カスタマーデータ価値最大化への期待

Arm データビジネス担当 バイスプレジデント  
兼 ジェネラルマネージャー  
(Treasure Data 創業者)  
芳川 裕誠

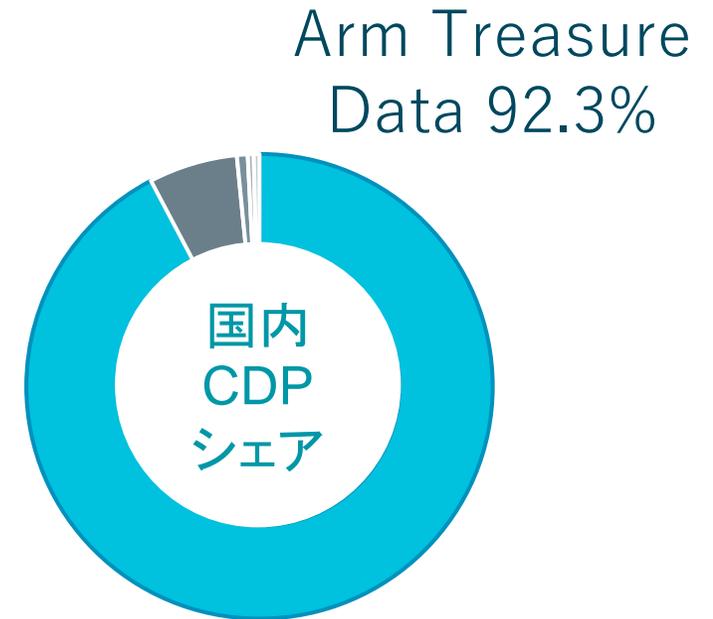
# CDP業界における位置付け：実質的なデファクト

世界1位のCDPプロダクト



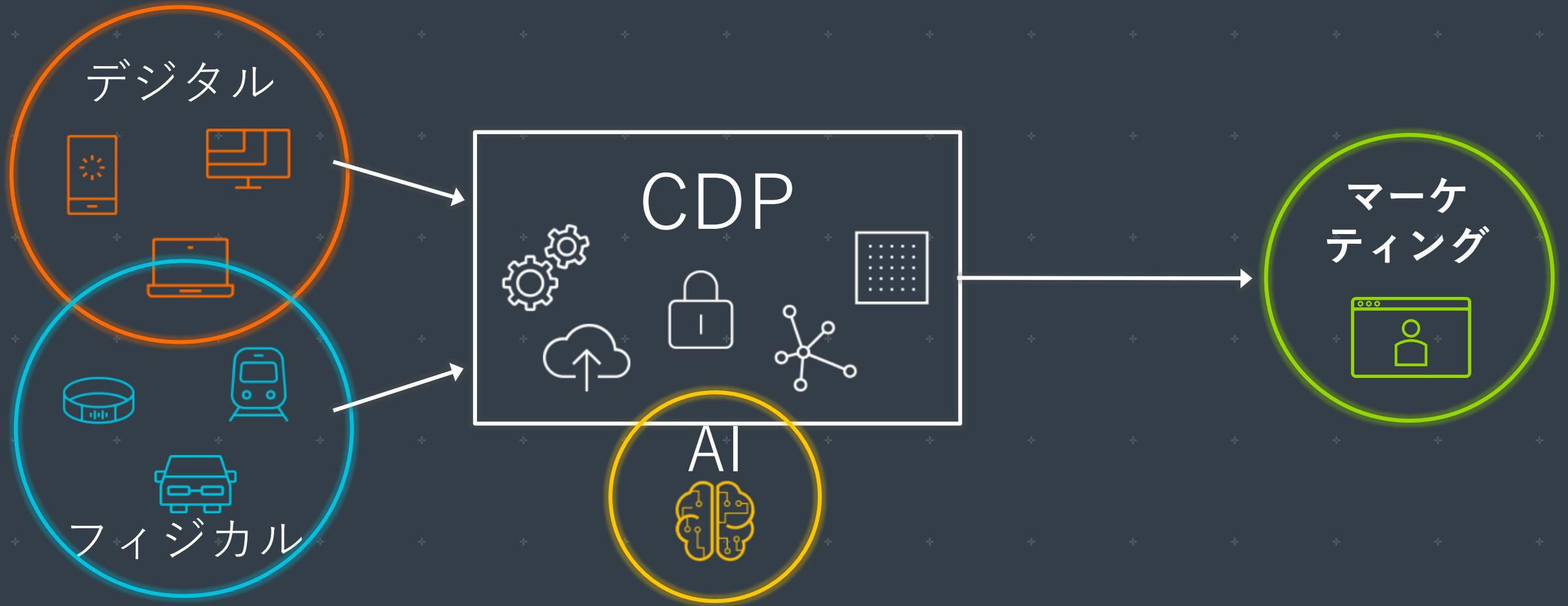
“Best Customer Data Platform 2019” 受賞\*

日本における圧倒的なプレゼンス



高い商品力・販売力・サポート力により、  
“圧倒的な強さ”\*\*を実現

# CDPの現在地：カスタマーデータに基づいた、マーケティングの高度化を実現



# INCUDATAへの期待： データ活用・CDPの価値最大化の強力なパートナー

## データに基づく事業変革フロー

経営層・  
意思決定層との  
信頼関係構築

事業・マーケ  
ティング戦略構築

データ統合・管理

施策検討・実行。  
戦略への示唆抽出

ソフトバンク + 博報堂

Arm

博報堂

3社の力を集結することで、ワンストップで課題を解決

# カスタマーデータので 経営のバージョンアップを支援



デジタルジャパンを実現・牽引し、  
INCUDATAクライアントの事業改革・事業成長に貢献

arm

Thank You

Danke

Merci

谢谢

ありがとう

Gracias

Kiitos

감사합니다

धन्यवाद

}fB#

A, BM