NEWS RELEASE

２０２０年２月１２日

「仲間たち」と新たな価値を共創

Ｄ２Ｃエコシステムの発展をめざし
丸井グループが新会社を設立

株式会社丸井グループ（本社：東京都中野区、代表取締役社長：青井 浩）は、このたび、Ｄ２Ｃのエコシステムを支援する新会社『Ｄ２Ｃ＆Ｃｏ.(ディーツーシーアンドカンパニー)』を設立いたしました。

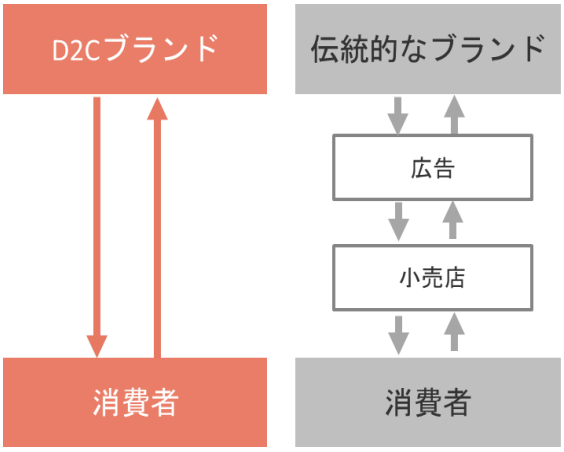
『Ｄ２Ｃ＆Ｃｏ.』には、「Ｄ２Ｃと仲間たち」という意味を込めています。Ｄ２Ｃのエコシステムに関わる「仲間たち」と幅広く連携し、お互いに協力することで、これまでのビジネスのあり方を根本から変革する可能性を秘めたＤ２Ｃビジネスの成長・発展をめざします。



新会社を通じたＤ２Ｃスタートアップ企業への投資にとどまらず、年間２億人が来店するマルイ店舗や７００万人を超えるエポスカード会員、小売ノウハウを持つ人材といった丸井グループのリソースを最大限活用することで、モノづくりやＥＣサイトの構築、リアル店舗の出店・運営に至るまで、Ｄ２Ｃに関連する領域全般においてさまざまな取り組みを推進してまいります。

株式会社　丸井グループ　広報室
〒164-8701　東京都中野区中野４丁目３番２号　電話（03)5343-0040（広報室直通）　FAX（03)5343-6615

■ Ｄ２Ｃ（Direct to Consumer）とは？



Ｄ２Ｃは消費者とブランドが直接つながる

Ｄ２Ｃは、小売店や広告代理店を介さず、消費者とブランドが直接つながる新しいビジネスモデルです。

顧客に直接販売することで、中間コストを削減してクオリティの高い商品を伝統的なブランドより低価格で提供するとともに、そこで得られた顧客データをその後の戦略に活かしています。また、ＳＮＳやＷｅｂサイトを通じた顧客との直接的なコミュニケーションにより、提供する商品・サービスの背景にあるストーリーや世界観を表現しています。顧客はこうしたストーリーや世界観に共感してファンとなり、その結果としてブランドが選ばれています。

こうしたビジネスモデルは、簡易にオンラインショップを開設できるツールが普及してきたことで急速に拡大しつつあります。アメリカではすでに、衣料品や生活消費財などの業界において、Ｄ２Ｃブランドが既存の伝統的なブランドのシェアを奪い、未上場でありながら企業価値が１０億ドルを超えるユニコーンと呼ばれる企業も生まれています。

■ 新会社設立の背景

丸井グループはこれまで、お客さまや社会の変化にあわせ、事業構造とビジネスモデルを転換してきました。そうした中で今最も注目しているのが「顧客とビジネスの関係性の変化」と「ビフォアデジタルからアフターデジタルへの変化」です。

これからのビジネスと顧客の関係は、従来の「売り手と買い手」から、お互いに共感でつながる「パートナー」「コミュニティ」という関係へ変化していくと考えています。すでに、商品やサービス以上に、その背景にあるストーリーや企業の理念・ビジョンなどを重視する消費者がミレニアル世代を中心に台頭してきています。同時に、どんなモノでもいつでもどこでもネットで買える今の時代は、ただモノを買うだけならネットの方が便利であり、リアル店舗のようにオフラインをベースにしたビジネスは根本的な見直しが迫られています。

こうした変化を踏まえ、アフターデジタル時代に対応した新たな価値を提供する店舗へと進化するために今後注力していくのがＤ２Ｃです。ミレニアル世代やそれに続く将来世代が作り出すＤ２Ｃビジネスと協業し、Ｄ２Ｃ全体を発展させることを通じて、丸井グループがめざす進化した店づくりと、共感を通じてお客さまとつながるビジネスを実現し、より良い未来を創っていきたいという想いを込めて新会社を設立いたしました。

■ 今後の取り組み

年間２億人が来店するマルイ店舗や７００万人を超えるエポスカード会員、モノづくりや接客・販売に精通した人材など丸井グループが持つリソースを結集し、グループ一体となってＤ２Ｃの成長・発展に向けた取り組みを推進してまいります。これにより、リアル店舗への出店をはじめ、協業によるカード発行、利用拡大によるＬＴＶ（生涯利益）の向上など、グループ全体の価値向上にも貢献してまいります。

＜具体的なサービス＞

【投資】

丸井グループは、オープンイノベーションを通じた企業価値創造に向けて、２０２３年３月期までの７年間で合計３００億円の投資を計画しており、これまでに約１３０億円の投資を実行してきました。すでに、ＢＡＳＥやＦＡＢＲＩＣ ＴＯＫＹＯ、Ｓｐａｒｔｙなど Ｄ２Ｃに関わる企業への投資も行っており、今後は戦略投資の対象としてＤ２Ｃのスタートアップ企業にフォーカスし、投資活動を展開してまいります。

【融資】

モノづくりをしているＤ２Ｃブランドは、テック企業と比べると初期投資はかからないものの、成長期には運転資金が恒常的に不足する状況になります。新会社ではこれに対応して、機動的な資金提供が可能な融資のメニューを充実させてまいります。

【リアル店舗への出店】

ＥＣの競争激化にともなうオンラインでの顧客獲得コストの上昇や、オフラインによる顧客とのエンゲージメントがＬＴＶ（生涯利益）向上につながることなどを背景に、Ｄ２Ｃブランドのリアル店舗への出店意欲が高まっています。丸井グループでは、ポップアップショップや常設ショップなど、展開期間や面積、メニューに応じてフレキシブルに出店機会を提供するほか、什器や店装など売場づくりのノウハウも提供します。すでに、ＦＡＢＲＩＣ ＴＯＫＹＯが有楽町マルイやなんばマルイをはじめ７店舗に、ＭＥＤＵＬＬＡが有楽町マルイに、ＢＡＳＥが渋谷マルイに常設ショップを展開しているほか、ＲａａＳのパイオニアであるｂ８ｔａの新宿マルイ 本館への出店が決まっており、今後もＤ２Ｃブランドのマルイ店舗への出店をさらに加速してまいります。

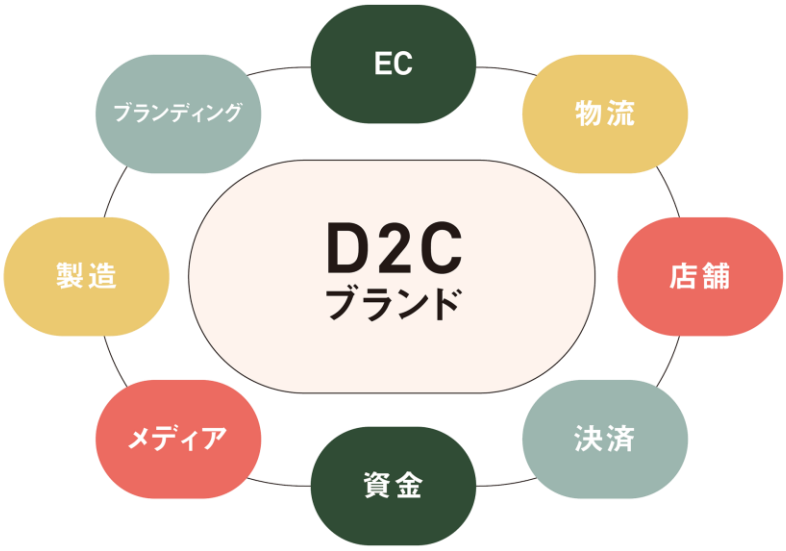
【ショップの運営受託】

Ｄ２Ｃブランドのリアル店舗への出店においては、当社社員が持つ売場運営ノウハウや質の高いコミュニケーション力で貢献できると考えています。ワコムブランドストアなどでショップ運営を受託しているほか、ＦＡＢＲＩＣ ＴＯＫＹＯには当社社員が出向し各店の運営を担っています。今後もショップ運営受託によるＤ２Ｃブランドの出店支援に積極的に取り組んでまいります。

【キュレーションサイトの構築】

Ｄ２Ｃブランドのキュレーションサイトを立ち上げ、Ｄ２Ｃブランド間の相互送客を促進していくことを検討します。Ｄ２Ｃブランドは、その多くがビジネスを通じて社会課題を解決することを経営理念に掲げ、その世界観をさまざまな形で表現しています。そして、それぞれの根底にあるサステナブルな世界観は共通しているため、Ｄ２Ｃブランドを集約したキュレーションサイトは、お客さまにとって、自身が共感するブランドと近い価値観を持つ新たなブランドとの出会いの場となります。これはＤ２Ｃブランドにとって、ネットとリアルに続く第３の顧客接点として、より親和性の高いお客さまを相互に紹介し合える場になり得ると考えています。

［D2C エコシステムイメージ］



当社グループは、これらの取り組みによって、Ｄ２Ｃエコシステムの発展に貢献し、さまざまな企業が共存してお客さまへ多様な選択肢を提供することで、すべての人が「しあわせ」を感じられる、インクルーシブで豊かな社会の実現をめざしてまいります。

※当社グループが進める協業について、ニュースリリースはこちら

・BASE →https://www.0101maruigroup.co.jp/pdf/settlement/18_0518/18_0518_3.pdf

・FABRIC TOKYO →https://www.0101maruigroup.co.jp/pdf/settlement/19_0523/19_0523_1.pdf

・Sparty →https://www.0101maruigroup.co.jp/pdf/settlement/20_0123/20_0123_1.pdf

・b8ta →https://www.0101maruigroup.co.jp/pdf/settlement/20_0130/20_0130_1.pdf

※当社グループが考える「企業価値」やこれまでの取り組みについて、詳しくはこちら

「共創経営レポート ２０１９(日本語版)」

→https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/i_report/2019/i_report2019_a3.pdf

■ **新会社の概要**

商　　号　：　Ｄ２Ｃ＆Ｃｏ.（ディーツーシーアンドカンパニー）株式会社
設　立　日　：　２０２０年１月３１日
本社所在地　：　〒１６４－８７０１　東京都中野区中野４－３－２
Ｕ　Ｒ　Ｌ　：　https://www.d2c.company/
社　　長　：　加藤　浩嗣

■ **丸井グループの概要**

商　　号　：　株式会社　丸井グループ
本社所在地　：　〒１６４－８７０１　東京都中野区中野４－３－２
代表電話　：　０３（３３８４）０１０１　ＦＡＸ　０３（５３４３）６６１５
Ｕ　Ｒ　Ｌ　：　https://www.0101maruigroup.co.jp/
社　　長　：　青井　浩
主な関連会社　：　㈱丸井、㈱エポスカード、㈱エイムクリエイツ　ほか