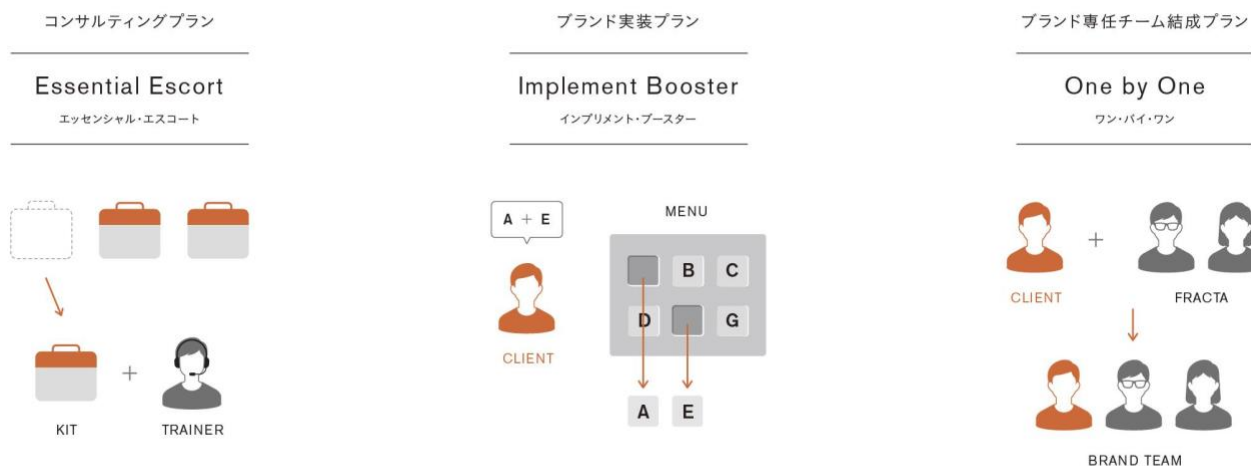


2020年10月19日  
株式会社フラクタ

## ブランドビジネスをトータルサポート！ ブランドの自走を支援する新サービスプランを提供開始

自社ブランドビジネス全体の目標や担当者レベルの課題などに応じて3つのプランから支援範囲を選択可能

株式会社フラクタ（東京都渋谷区、代表取締役社長：河野貴伸/以下、フラクタ）は、自走を目指すブランドやお客様と長期的な信頼関係を築いていきたいブランドに向けて、ブランドビジネスをトータルサポートする新たなブランド支援サービスの提供を2020年10月19日（月）より開始いたします。新サービスは以下3つのプラン：コンサルティングプラン「Essential Escort（エッセンシャル・エスコート）」、ブランド実装プラン「Implement Booster（インプリメント・ブースター）」ブランド専任チーム結成プラン「One by One（ワン・バイ・ワン）」より、自社ブランドビジネス全体の目標や担当者レベルの課題などに応じてご選択いただけます。



新サービスプランイメージ

### 【新サービスプラン開発の背景：適正なリソース配分の必要性】

当社ではこれまで、ECサイトのブランディングを中心にテクニカルサポートやクリエイティブ開発などによってブランドの立ち上げやリブランディングを支援してまいりました。一つひとつが長く愛されるブランドになることを願い、時にはブランドの根本的課題解決のため、チームの一員として企業の枠組みを越えたコミットを実現できるよう心がけてきました。その中で、多くのブランドさまの本音を窺い知ることができました。それはどんなにすばらしいクリエイティブのアウトプットやECサイトの構築が実現できても、サポートを離れたあとに、自社内部で継続した運用ができず、結果的にブランドもECも立ち行かなくなるという現実です。

このような傾向の要因としては、外部の会社に依頼する際、自社に必要なノウハウを残せる契約を前提とせずに制作のみを依頼していたり、社内の人材不足などにより組織体制の構築が十分ではなく、当初設計した施策が実現できていなかったりする点が見受けられました。特に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響により、急速な事業転換を迫られてECサイトを立ち上げるブランドからは、スピード重視の結果こうした状況に陥ってしまったという声も聞こえてきました。

コロナ禍で実店舗の販売が難しい状況では、オンラインシフトにより売り上げを確保する施策はブランド存続のために必要不可欠です。しかしながら、ECサイトの参入障壁が低くなった市場においては、「誰に何を届けるか」「自社が提供できる価値は何なのか」といったブランディングの軸が定まっていないブランドは、溢れる情報や膨大な数のプロダクト・サービスに淘汰されてしまいます。

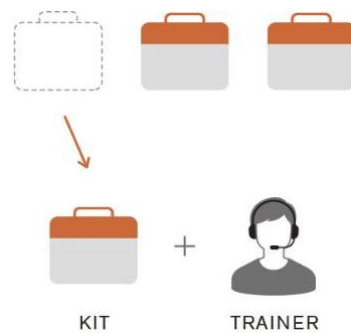
こうした状況を受けて、ブランドが継続的に成長して生き残っていくためには、ブランド自身でブランド全体、そして顧客と関係構築のためのコミュニケーションをコントロールできる状態を実現する必要があると当社は考えました。それは必ずしも、ブランドで全てを内製化することを意味しません。自社で設計すべき部分とアウトソーシングすべき部分の判断ができる状態の実現です。

### 【3つのプラン概要】

そこで当社はこの度、ブランドが自社で継続的にブランドを運用するための支援サービスとして、新たに3つのプランの提供を開始いたします。支援ブランドの課題や体制に合わせたサポートが可能になります。

サービスページ：[https://fracta.co.jp/service\\_lp/](https://fracta.co.jp/service_lp/)

### コンサルティングプラン：「Essential Escort（エッセンシャル・エスコート）」



自社に運用のリソースが十分にあり、コンサルティングを受けながら自分たちで作りあげたいというブランド向けのプランです。

ブランド立ち上げから運用までに必要なエッセンスをキット化して提供し、ブランドの自走力の基礎を身につけていただきます。キットの中では、ブランドの基盤となる要素を言語化して定義する当社オリジナルのブランディングフォーマットを利用できる SaaS（Software as a Service）：「Lightning Polaris（ライトニングポラリス）」も提供いたします。

The screenshot shows the 'Lightning Polaris' branding format interface. It is titled 'InsectCollection' and contains several input fields for defining brand elements. The 'Thought' section includes Vision, Mission, and Reason. The 'Market/Customer' section includes Segmentation, Targeting, and Positioning. The 'Value' section includes Functional, Emotional, Self-actualization, and Social values. There are also fields for 'Customer Value Comparison', 'Uniqueness', 'Differentiation', and 'Essential Elements'.

「Lightning Polaris（ライトニングポラリス）」フォーマットイメージ

「Lightning Polaris（ライトニングポラリス）」では、ブランド側でオンライン上のブランディングフォーマットにブランドの軸となるビジョン・ミッションといった思想の部分から、お客様とのコミュニケーションになるシグネチャープロダクト（ブランドを象徴する商品やサービス）やビジュアルイメージなどをご記入いただき、当社のスタッフがそれをもとにブランドに適切なアップデートのご提案を行います。本サービスの特徴は、アップデートの履歴が残ることで自社がどのような思考プロセスを経てブランドをつくりあげたのかという歴史を残すことができる点です。

「Lightning Polaris（ライトニングポラリス）」を含め、キット化したメニューでの設計や実制作はブランドにて行い、当社はそのコンサルティングを実施いたします。キット対象範囲外のご相談の場合は、計 10 時間のフリー相談枠内にてコンサルティングいたします。

キット化参考例：ブランド EC 立ち上げ、リブランディング支援など

### ブランド実装プラン：「Implement Booster（インプリメント・ブースター）」

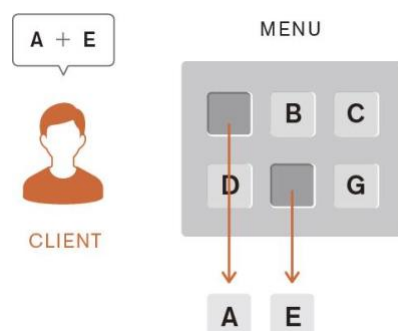


いずれは自社でブランドを運用していきたいと考えているけれども、現状自社にリソースがない、立ち上げはプロにお任せしたいというブランドにおすすめのプランです。

ブランドビジネス全体の目標や担当者レベルの課題に応じて、当社のプランナーが「ブランド実装プラン」を設計してご提案いたします。コンサルティングプラン「Essential Escort（エッセンシャル・エスコート）」とは異なり、実装は当社のクリエイティブチームとディレクションチームが実施いたします。

※実装にあたり、外部パートナーが適切と考えられる場合には合わせてご提案いたします。

ご利用参考例：クリエイティブ制作、ブランド EC サイト構築など



### ブランド専任チーム結成プラン：「One by One（ワン・バイ・ワン）」

ブランドや EC サイトの立ち上げをプロと一緒に作りたい、気軽に相談したいというブランドの要望を叶えるプランです。

ブランディングのプロである当社のスタッフとチームを結成し、スタッフの人数と稼働時間で算出した費用で期間契約を行い、ブランドに必要なサービスを必要な分だけご提供いたします。プロジェクトの要件に合わせてスキルの異なるメンバーをアサインすることも可能です。

ご利用参考例：新規事業・ブランド立ち上げ、既存事業の D2C 化など

### 【今後の展望】

当社は今後も自社におけるブランド支援サービスを、ブランドのフィードバックを元にアップデートし続けてまいります。さらに、各市場の先駆者や先進的な取り組みを行っている企業とパートナーシップを結び、自社での支援範囲を超えたブランドビジネスのトータルサポートを実施してまいります。パートナーとの連携によるブランドビジネスのアップデートへの寄与、ひいては生活者の購買体験のアップデート、そして個人にフィットするブランドと出会うことで実現する豊かな生活に貢献してまいります。

### 【株式会社フラクタについて】

ブランドの自走を支援するブランディングエージェンシーです。数多くの E コマースとブランディングプロジェクトに寄り添ってきた経験から、ブランドに必要なことを戦略設計から EC サイトやクリエイティブなど制作、その後の運用までトータルサポートいたします。また、Shopify Plus 公式パートナーとして Shopify における EC サイトコンサルティングも実施しています。

### 【本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

株式会社フラクタ 広報担当：花沢・小中

Tel：03-4530-3788

Mail：[pr\\_staff@fracta.co.jp](mailto:pr_staff@fracta.co.jp)