



2022年7月8日

各 位

会 社 名 株式会社 Branding Engineer

代表者名 代表取締役 CEO 河端 保志

(コード番号：7352 東証グロース)

問合せ先 上級執行役員 経営戦略本部 本部長 加藤 真

(TEL. 03-6416-0057)

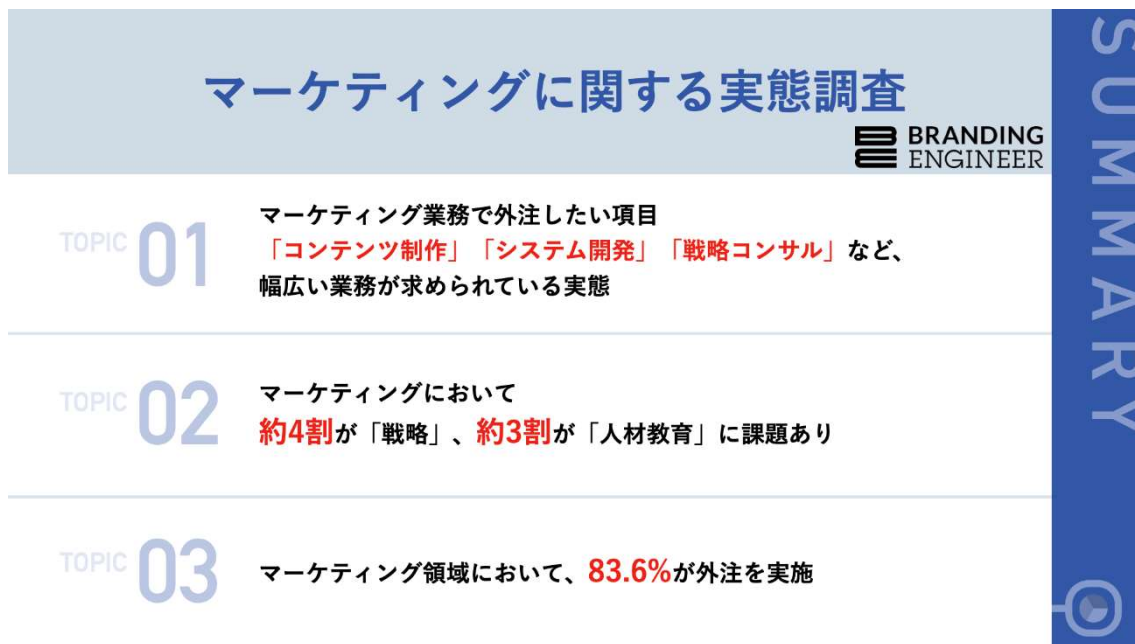
マーケティング領域において 83.6%の企業が外注企業を活用  
今後注力したい施策は月間予算により大きく異なる結果に

当社は、事業の月間広告予算 500 万円以上の BtoC の企業の経営者・マーケティング担当者 312 名を対象に、「BtoC のマーケティングに関する実態調査」を実施しましたので、お知らせいたします。

以 上

## マーケティング領域において 83.6%の企業が外注企業を活用 今後注力したい施策は月間予算により大きく異なる結果に

株式会社 Branding Engineer（所在地：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：河端保志、代表取締役 COO：高原克弥、証券コード：7352）は、事業の月間広告予算 500 万円以上の BtoC の企業の経営者・マーケティング担当者 312 名を対象に、「BtoC のマーケティングに関する実態調査」を実施しましたので、お知らせいたします。



### ■調査概要

調査概要：BtoC のマーケティングに関する実態調査

調査方法：IDEATECH が提供するリサーチ PR「リサピー」の企画によるインターネット調査

調査期間：2022年5月30日～同年6月6日

有効回答：事業の月間広告予算 500 万円以上の BtoC の企業の経営者・マーケティング担当者 312 名

※構成比は小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも 100 とはなりません

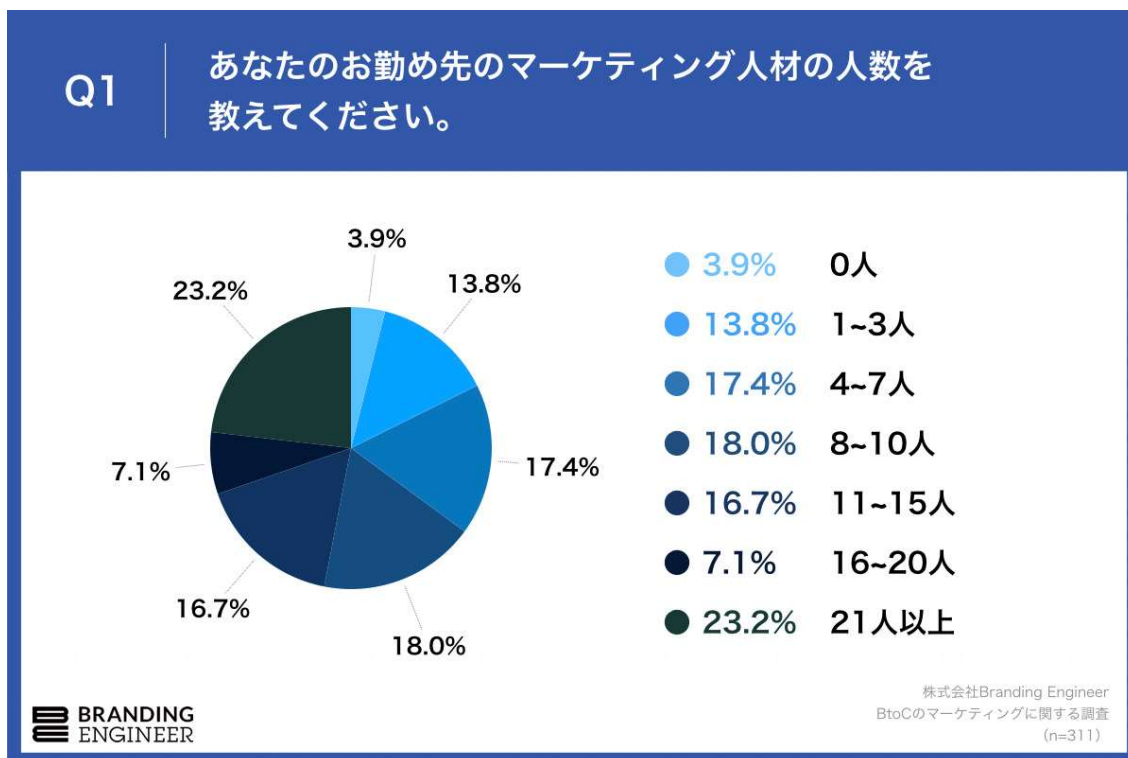
<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤

TEL：03-6416-5564 MAIL：pr\_release@b-engineer.com

## ■マーケティング人材、「11人以上」が約半数

「Q1.あなたのお勤め先のマーケティング人材の人数を教えてください。」(n=311)と質問したところ、「21人以上」が23.2%、「8~10人」が18.0%という回答となりました。



Q1.あなたのお勤め先のマーケティング人材の人数を教えてください。

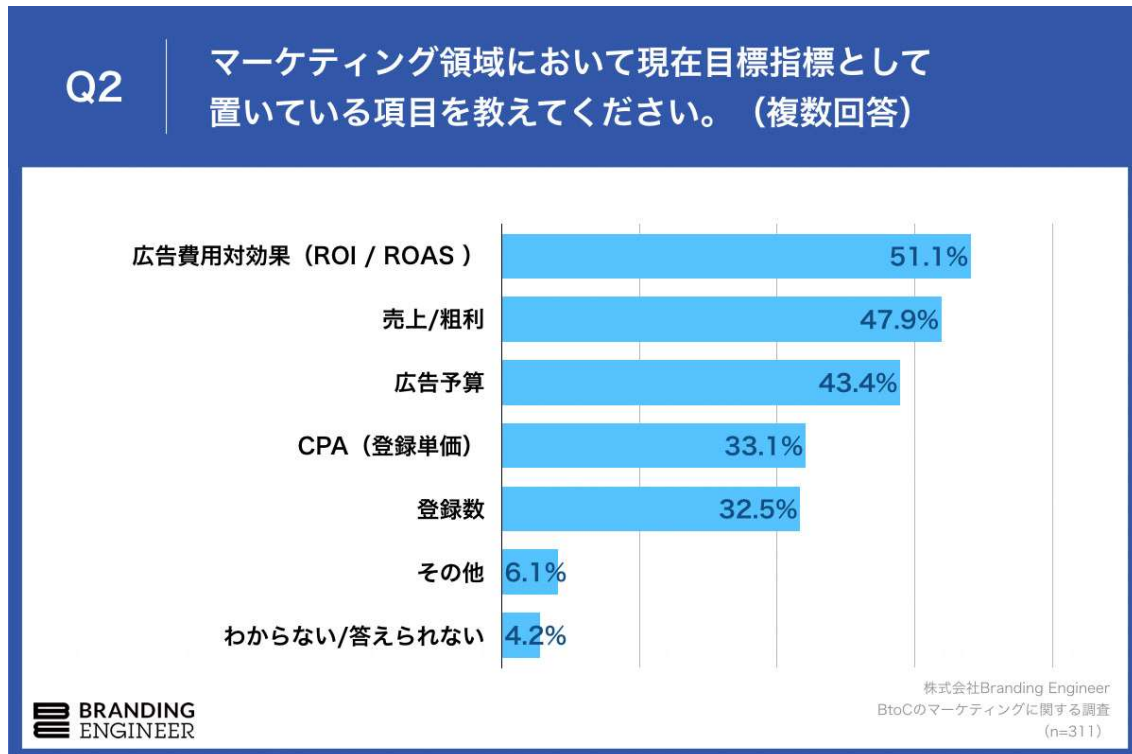
- ・0人：3.8%
- ・1~3人：13.8%
- ・4~7人：17.4%
- ・8~10人：18.0%
- ・11~15人：16.7%
- ・16~20人：7.1%
- ・21人以上：23.2%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

■マーケティング領域の目標項目、「広告費用対効果」、「売上/粗利」が約半数

「Q2.マーケティング領域において現在目標指標として置いている項目を教えてください。（複数回答）」（n=311）と質問したところ、「広告費用対効果（ROI / ROAS）」が 51.1%、「売上/粗利」が 47.9%、「広告予算」が 43.4%という回答となりました。



Q2.マーケティング領域において現在目標指標として置いている項目を教えてください。（複数回答）

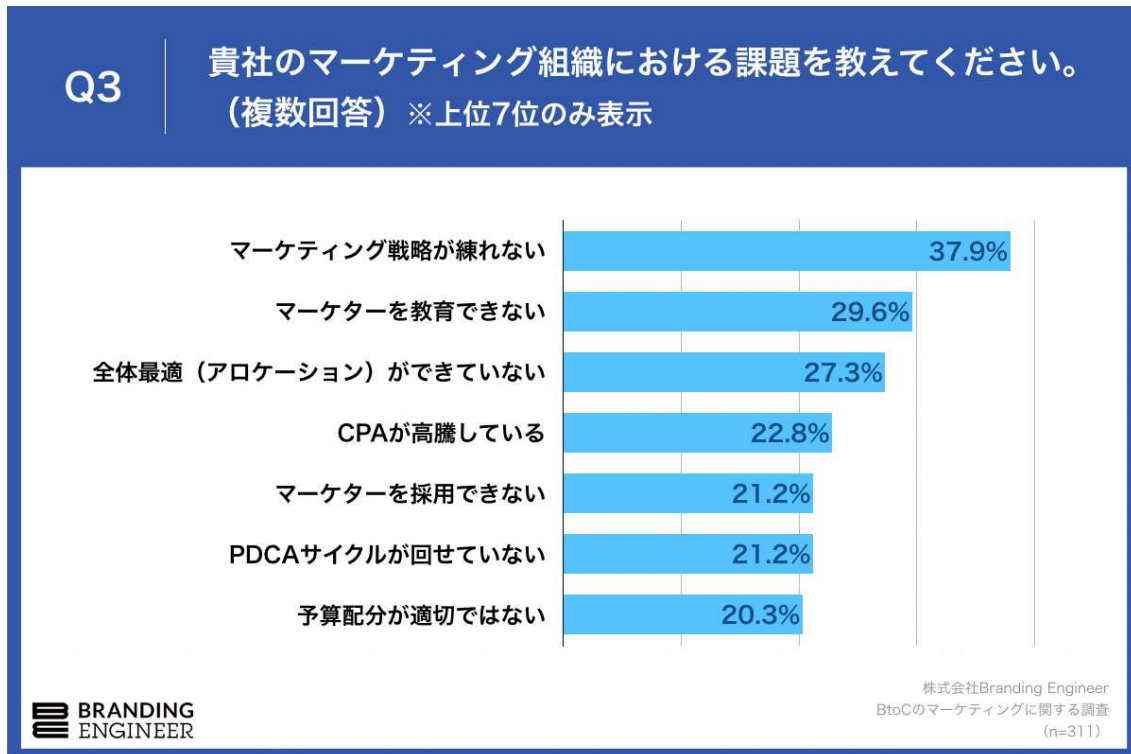
- ・ 広告費用対効果（ROI / ROAS）：51.1%
- ・ 売上/粗利：47.9%
- ・ 広告予算：43.4%
- ・ CPA（登録単価）：33.1%
- ・ 登録数：32.5%
- ・ その他：6.1%
- ・ わからない/答えられない：4.2%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

■マーケティングにおいて約4割が「戦略」、約3割が「人材教育」に課題あり

「Q3.貴社のマーケティング組織における課題を教えてください。(複数回答)」(n=311)と質問したところ、「マーケティング戦略が練れない」が37.9%、「マーケターを教育できない」が29.6%、「全体最適(アロケーション)ができていない」が27.3%という回答となりました。



Q3.貴社のマーケティング組織における課題を教えてください。(複数回答)

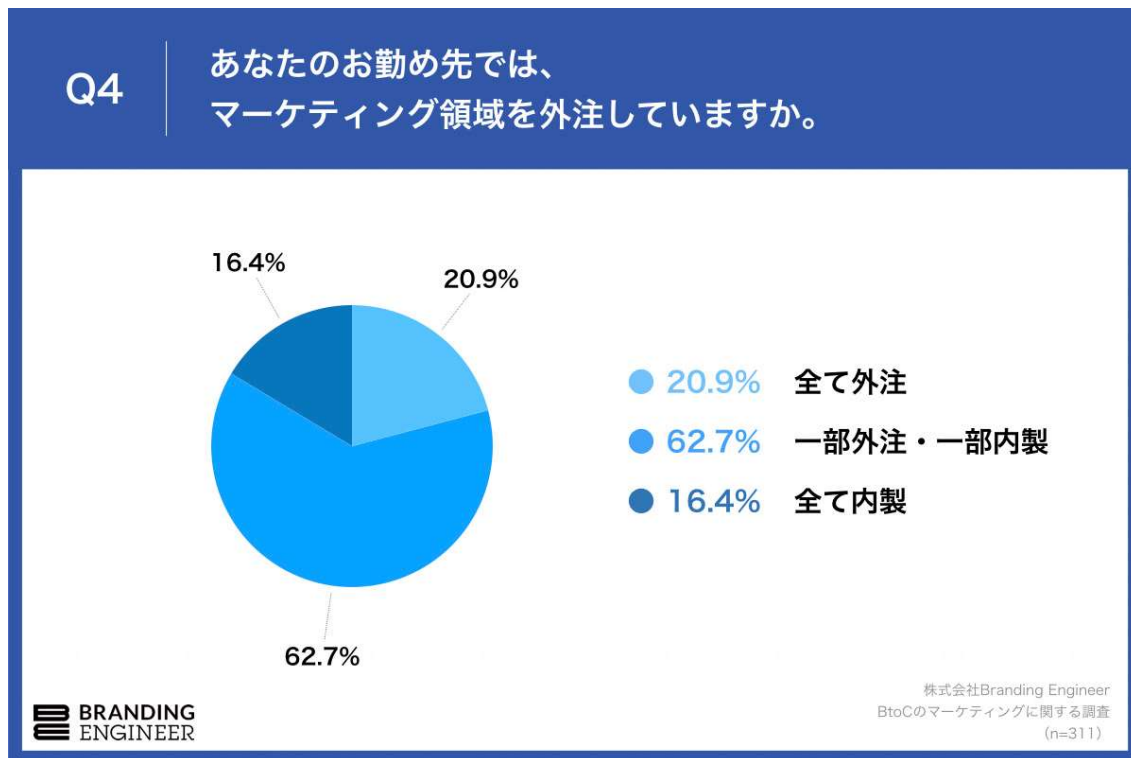
- ・マーケティング戦略が練れない：37.9%
- ・マーケターを教育できない：29.6%
- ・全体最適(アロケーション)ができていない：27.3%
- ・CPAが高騰している：22.8%
- ・マーケターを採用できない：21.2%
- ・PDCAサイクルが回せていない：21.2%
- ・予算配分が適切ではない：20.3%
- ・ブランディングができてない：17.4%
- ・競合との差別化ができてない：16.4%
- ・集客数が足りない：15.4%
- ・顧客のアップセルができていない：13.2%
- ・投資をするべきマーケティング施策が把握できない：13.2%
- ・コンテンツマーケティングが十分でない：12.5%
- ・適切なマーケティング予算がわからない：12.2%
- ・KPIの設定が適切ではない：12.2%
- ・その他：3.2%
- ・特になし：5.1%
- ・わからない/答えられない：1.9%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL: 03-6416-5564 MAIL: pr\_release@b-engineer.com

■マーケティング領域において、83.6%が外注を実施

「Q4.あなたのお勤め先では、マーケティング領域を外注していますか。」(n=311)と質問したところ、「全て外注」が20.9%、「一部外注・一部内製」が62.7%という回答となりました。



Q4.あなたのお勤め先では、マーケティング領域を外注していますか。

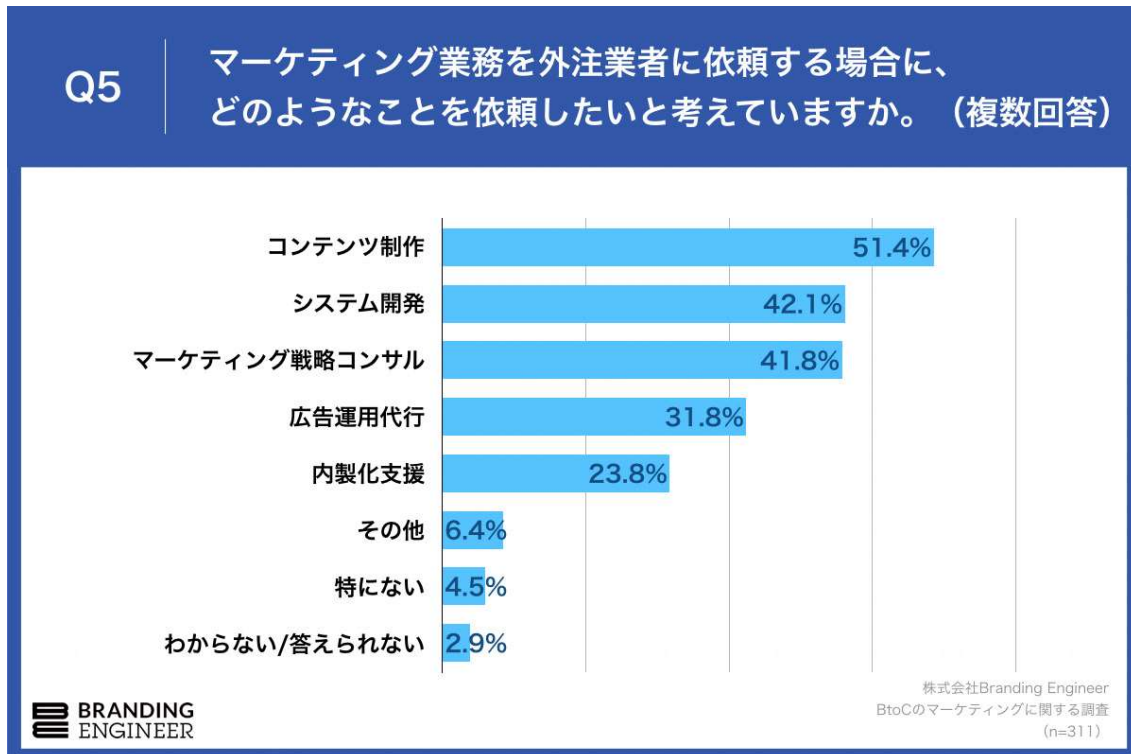
- ・全て外注：20.9%
- ・一部外注・一部内製：62.7%
- ・全て内製：16.4%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

■マーケティングを外注する際、51.4%が「コンテンツ制作」の依頼を希望

「Q5.マーケティング業務を外注業者に依頼する場合に、どのようなことを依頼したいと考えていますか。(複数回答)」(n=311)と質問したところ、「コンテンツ制作」が51.4%、「システム開発」が42.1%、「マーケティング戦略コンサル」が41.8%という回答となりました。



Q5.マーケティング業務を外注業者に依頼する場合に、どのようなことを依頼したいと考えていますか。  
(複数回答)

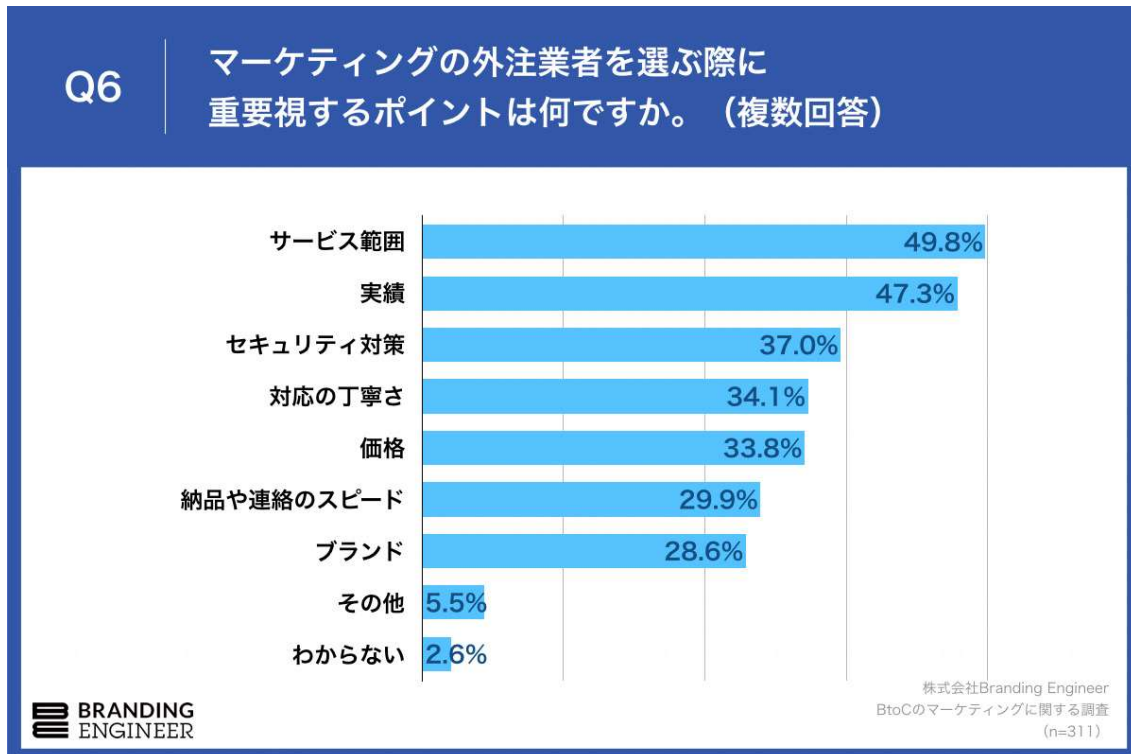
- ・コンテンツ制作：51.4%
- ・システム開発：42.1%
- ・マーケティング戦略コンサル：41.8%
- ・広告運用代行：31.8%
- ・内製化支援：23.8%
- ・その他：6.4%
- ・特にない：4.5%
- ・わからない/答えられない：2.9%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

■マーケティングを外注する際の業者選び、約半数が「サービス範囲」、「実績」を重要視

「Q6.マーケティングの外注業者を選ぶ際に重要視するポイントは何ですか。(複数回答)」(n=311)と質問したところ、「サービス範囲」が49.8%、「実績」が47.3%、「セキュリティ対策」が37.0%という回答となりました。



Q6.マーケティングの外注業者を選ぶ際に重要視するポイントは何ですか。(複数回答)

- ・サービス範囲：49.8%
- ・実績：47.3%
- ・セキュリティ対策：37.0%
- ・対応の丁寧さ：34.1%
- ・価格：33.8%
- ・納品や連絡のスピード：29.9%
- ・ブランド：28.6%
- ・その他：5.5%
- ・わからない：2.6%

<本件に関するお問い合わせ先>

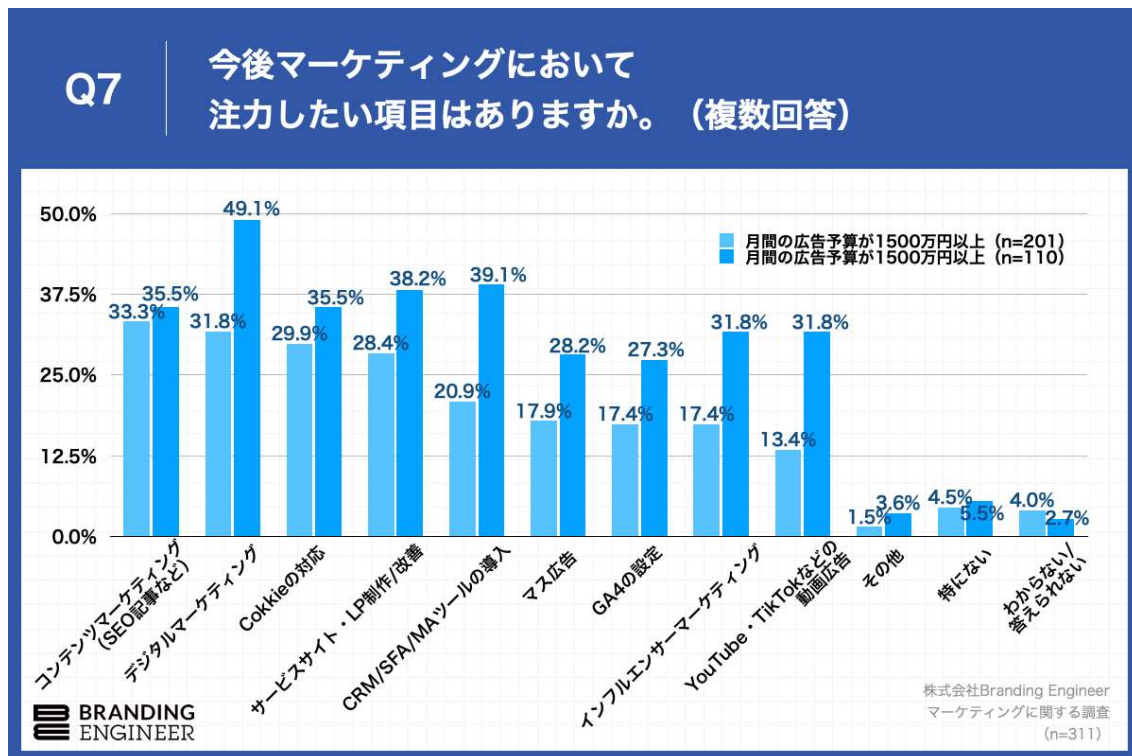
(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤

TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com



■今後注力したい項目、月間広告予算が1500万円未満の企業は「コンテンツマーケティング」、1500万円以上の企業は「デジタルマーケティング」が最多

「Q7.今後マーケティングにおいて注力したい項目はありますか。(複数回答)」(n=311)と質問したところ、月間の広告予算が500万円以上1500万円未満の企業(n=201)では「コンテンツマーケティング(SEO記事など)」が33.3%、「デジタルマーケティング」が31.8%、「Cockieの対応」が29.9%、月間の広告予算が1500万円以上の企業(n=110)では「デジタルマーケティング」が49.1%、「CRM/SFA/MAツールの導入」が39.1%、「サービスサイト・LP制作/改善」が38.2%という回答となりました。



Q7.今後マーケティングにおいて注力したい項目はありますか。(複数回答)

<月間の広告予算が500万円以上1500万円未満の企業>

- ・コンテンツマーケティング (SEO記事など) : 33.3%
- ・デジタルマーケティング : 31.8%
- ・Cockieの対応 : 29.9%
- ・サービスサイト・LP制作/改善 : 28.4%
- ・CRM/SFA/MAツールの導入 : 20.9%
- ・マス広告 : 17.9%
- ・GA4の設定 : 17.4%
- ・インフルエンサーマーケティング : 17.4%
- ・YouTube・TikTokなどの動画広告 : 13.4%
- ・その他 : 1.5%
- ・特にない : 4.5%
- ・わからない/答えられない : 4.0%

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤

TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

<月間の広告予算が1500万円以上の企業>

- ・デジタルマーケティング：49.1%
- ・CRM/SFA/MA ツールの導入：39.1%
- ・サービスサイト・LP 制作/改善：38.2%
- ・Cockie の対応：35.5%
- ・コンテンツマーケティング（SEO 記事など）：35.5%
- ・インフルエンサーマーケティング：31.8%
- ・YouTube・TikTok などの動画広告：31.8%
- ・マス広告：28.2%
- ・GA4 の設定：27.3%
- ・その他：3.6%
- ・特になし：5.5%
- ・わからない/答えられない：2.7%

#### ■まとめ

今回事業の月間広告予算500万円以上のBtoCの企業の経営者・マーケティング担当者312名に対し、BtoCのマーケティングに関する実態調査を実施しました。

まず、マーケティング人材の人数を伺ったところ、「11人以上」が約半数、マーケティング領域の目標項目として、約半数が「広告費用対効果」、「売上/粗利」を置いていることが明らかになりました。マーケティング組織における課題においては、「マーケティング戦略が練れない」が37.9%で最多、続いて「マーケターを教育できない」が29.6%、「全体最適（アロケーション）ができていない」が27.3%という結果になりました。

また、マーケティング領域において、約8割が外注を実施しており、マーケティングを外注する際には、51.4%が「コンテンツ制作」、約4割が「システム開発」、「マーケティング戦略コンサル」の依頼を希望し、約半数が「サービス範囲」、「実績」を重要視して外注する業者を選ぶと回答しました。

今後マーケティングにおいて注力したい項目として、月間広告予算が1500万円未満の企業は「コンテンツマーケティング（SEO記事など）」、「デジタルマーケティング」、「Cockieの対応」、一方1500万円以上の企業は「デジタルマーケティング」、「CRM/SFA/MA ツールの導入」、「サービスサイト・LP制作/改善」がそれぞれ上位3位となり、事業の月間広告予算によりマーケティング施策が変化することが明らかになりました。

今回の調査により、マーケティング領域において、多くの企業が「戦略の構築」や「人材教育」に課題を感じている実態が明らかになりました。月間予算が1500万円未満の企業と1500万円以上の企業では、今後注力していきたい施策が変化することも明らかになり、自社に合ったマーケティングを行うべく、多くの企業が外注を行っているようです。外注を依頼する企業選びの際、「サービスの範囲」を重視する声が多く集まったことから、様々な施策においてマーケターの外注が必要とされているのではないのでしょうか。

株式会社 Branding Engineer が提供する「SAKAKU」は、本調査にて明らかになった、BtoC企業の経営者・マーケティング担当者が依頼したいマーケティング施策について網羅的に対応できるサービスとなっています。

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤  
TEL: 03-6416-5564 MAIL: pr\_release@b-engineer.com

## ■SAKAKU とは



本質的な課題に参画し、思い描く理想の先へ

**SAKAKU**

Your Breakthrough Solution

SAKAKU とは、Branding Engineer が提供する事業・組織の課題を解決する総合マーケティングソリューションです。様々な事業フェーズの WEB マーケティングに関する課題を WEB マーケティングのスペシャリスト達が一括サポートいたします。SAKAKU ではマーケティング戦略～実行まで一気通貫で見ることで、クライアントの KPI に応じた戦略立案・実行が可能です。本調査で明らかとなった企業が注力したい「コンテンツ制作」「システム開発」や課題となる「戦略」や「社内人材教育」まで幅広く支援することができます。「マーケティング課題」という抽象的に捉われがちなものを各施策ベースまで落とし込むことで、企業が思い描く理想の先まで実現いたします。

## ■SAKAKU のサービスラインナップ

SAKAKU は幅広いサービスで様々な事業成長フェーズの課題をサポートしています。

SEO 分析やコンテンツ作成、広告運用だけでなく、

システム開発や内製化支援も含めワンストップで事業課題解決のサポートが可能です。



&lt;本件に関するお問い合わせ先&gt;

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤

TEL : 03-6416-5564 MAIL : pr\_release@b-engineer.com

## ■Branding Engineer について

2020年7月7日(火)に東京証券取引所マザーズ市場(現:グロース市場)へ新規上場。

「エンジニアと共に、未来に革命を。」をメッセージに掲げ、「Midworks (<https://mid-works.com/>)」「TechStars Agent (<https://techstars.jp/lp/agent/>)」「tech boost (<https://tech-boost.jp/>)」等、ITエンジニアのキャリアライフをサポートする様々な事業や、「Mayonez (<https://mayonez.jp/>)」をはじめとするメディア事業を展開。

時流にあった新しい働き方の創出やサポートを通じて、あらゆるエンジニアが、自身の、また社会の可能性を信じ、価値創出していける未来実現のためのプラットフォーマーを目指しています。

現在では、総合WEBマーケティングコンサルティングサービス「SAKAKU (<https://b-engineer.co.jp/sakaku/>)」をはじめとする企業のDX推進をサポートするクライアントソリューションにも注力、事業領域を拡大しています。

詳しくは、Branding Engineer コーポレートサイト (<https://b-engineer.co.jp/>) をご覧ください。

フリーランス独立支援サービス Midworks 『リモート案件特集公開中!』

<https://mid-works.com/>

ITエンジニア特化型転職支援サービス TechStars Agent

<https://techstars.jp/lp/agent/>

初心者から始められる、オンラインでも充実サポートの実践型プログラミングスクール tech boost

<https://tech-boost.jp/>

総合WEBマーケティングコンサルティングサービス SAKAKU

<https://b-engineer.co.jp/sakaku/>

IT人材のためのキャリアライフスタイルマガジン Mayonez

<https://mayonez.jp/>

スマホで軽く叩く、気軽に見られるビジネスサイト Tap-biz

<https://tap-biz.jp/>

全マーケティング指標改善型クロード ASP SONOSAKI

<https://sonosaki-ads.com/>

Branding Engineer のニュースリリースはこちらから

<https://b-engineer.co.jp/news/>

<本件に関するお問い合わせ先>

(株)Branding Engineer 経営企画室 担当:加藤

TEL: 03-6416-5564 MAIL: [pr\\_release@b-engineer.com](mailto:pr_release@b-engineer.com)