

通販エキスパート検定から D2Cエキスパート検定へ

協会名称及び検定名称変更について

■ダイレクトマーケティングの代名詞が「通販」から「D2C」へと置き換わりつつある
当協会は2009年の創立以来、「ダイレクトマーケティングの可能性を追求するための優秀な人材を育成・輩出する」ことを目指して活動してまいりました。

これまで累計1万人を超える通販エキスパート検定合格者が生まれていますが、
下記（次スライド）のダイレクトマーケティングをめぐる環境変化への対応を目的
に、D2Cエキスパート協会へと名称変更致しました。
検定試験も同様にD2Cエキスパート検定となります。

協会名称及び検定名称変更について

1. デジタルマーケティングを駆使し、自社製品を消費者に直接販売するスタートアップ企業が続々誕生している。
これらの企業は自らをD2Cと定義し、アピールしている
2. 大手メーカー、アパレル、流通系企業も、DX推進や新型コロナ対応などを背景にD2Cビジネスへの参入をアピールし始めた
3. 従来からの通販企業及びその支援会社も、これらの動きから次第に自らもD2Cとしてのアピールを開始

協会名称及び検定名称変更について

以上の流れから、D2Cは当初のバズワード：いずれ廃れる流行語的な扱いから、その字義どおりの「**消費者向けダイレクトマーケティング全般**」を指す用語として、B2CやB2B、C2Cなどの他の一般的なビジネス用語と同様の位置づけになるであろうことが伺えます。

参考までに次スライドにD2Cというビジネスモデルが指す範囲の変遷をまとめました。

		初期のD2Cの範囲	拡張されたD2Cの範囲	現在のD2Cの範囲
		デジタル・ネイティブな起業形態	既存ネット通販、メーカー系通販（EC）も含む	消費者向けダイレクトマーケティングモデル全般
既存ダイレクトマーケティングプレイヤー	通販（カタログ）	×	×	○
	通販（EC）	×	○	○
	直営店舗	×	×	○
起業、新規事業立ち上げによるダイレクトマーケティングプレイヤー	自社オンラインストアのみでの起業	○	○	○
	EC専業ブランドの新規立上げ	△	○	○
	DXによるメーカー直販サイト立上げ	×	○	○
特徴を示す象徴的記述		<ul style="list-style-type: none"> ○デジタル・ネイティブなテック系スタートアップ ○ブランドの世界観、価値観を前面に出す ○量的拡大よりもコアなファン獲得を目指す 	<p>自社で企画・開発・製造した製品を、自社ECサイトを通じて販売する</p>	<p><ファンケルレポート2021> ファンケルは、創業以来、自社で研究開発し製造した製品を、お客様に通販と店舗で販売するD2Cのビジネスを行っています。</p>