

報道関係者各位

2026 年 9 月 2 日  
株式会社読売広告社

# YOMIKO、経営課題解決と企業価値向上に直結する BtoB 企業向け広報支援サービス 「企業ブランド診断パッケージ」を提供開始

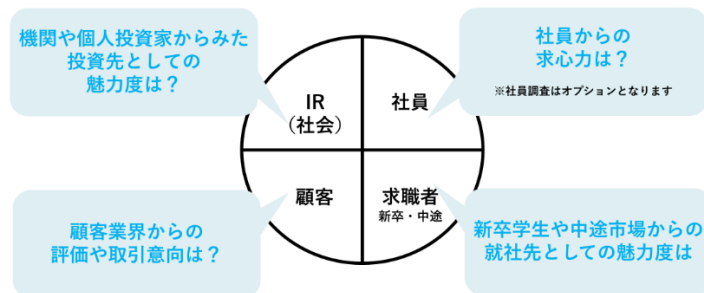
客観的データに基づき、広報戦略の立案から予算獲得・PDCA までをサポート

株式会社読売広告社（本社：東京都港区、代表取締役社長：菊地英之、以下 YOMIKO）は、BtoB（Business to Business/企業間の取引）企業における戦略的コミュニケーションの支援や戦略方針策定のための調査を行う「企業ブランド診断パッケージ」の提供を開始いたします。

本パッケージは、自社ブランドの現状を調査し、多角的に分析することで、BtoB 企業が直面する「自社の強みや提供価値が正しく伝わっていない」、「経営層を説得できる客観的データがなく予算確保が進まない」といった課題に対し、課題解決に向けた調査を設計・実施。調査結果に基づいた現状把握と効果的な戦略立案、さらには戦略の実行に向けて、社内における共感の醸成や合意形成を支援するサービスです。

## 企業ブランド診断パッケージ

ステークホルダー別に現状の認知や評価を調査。  
分析結果に基づき、戦略的な広報プラン立案へ。



### ■本サービスの3つのポイント

#### 1. マルチステークホルダーを対象とした多角的な調査設計

ビジネス関係者、投資家、採用候補者、一般生活者など、企業の持続的成長を左右する主要ステークホルダーにおける自社ブランドの現状を調査・分析。

#### 2. 課題解決に向けた「エビデンス」の創出

「自社の強みが伝わっていない」「経営層を説得できる客観的データがない」といった BtoB 企業固有の課題を解決するため、調査の結果や分析をエビデンスとして社内の推進支援や予算獲得をサポート。

#### 3. 戦略立案から PDCA までを支援

調査データの提供にとどまらず、具体的なコミュニケーション戦略の立案、および効果検証のための定量 KPI の設定や PDCA のサイクル構築にも伴走。

## ■背景と開発の目的

### BtoB 企業に求められる企業コミュニケーションの進化

近年、サステナビリティやパーパス経営への要請、優秀な人材獲得競争の激化、投資家による評価基準の多様化など、BtoB 企業を取り巻く環境は激変しています。この変化を受け、企業の対外的なコミュニケーションが経営成果に与える影響はかつてないほど高まっており、従来の「認知拡大」や「企業のイメージ向上」といった目的にとどまらず「企業価値向上にダイレクトに貢献する経営手段」へと進化させることが必要となっています。

### BtoB 企業における技術やサービス価値訴求の課題

優れた技術力やサービス基盤を持ちながらも、「その本質的な価値がステークホルダーに十分伝わっていない」という実態は多くの BtoB 企業において根強く存在しています。その結果、以下のような対策が求められています。

- ・ **ビジネス機会の創出・差別化**：顧客の購買プロセスのデジタル化に伴い、商談前の自発的な情報収集や比較検討が進んだことで、接点を持つ前に形成されるブランド力や信頼性が、その後の受注獲得を大きく左右するようになっている。
- ・ **採用活動の強化**：新卒・中途を問わず、企業のパーパスや成長性への共感が、優秀な人材を獲得する上での決定打となっている。
- ・ **企業価値（ESG/IR）の向上**：投資家からの評価基準が、財務情報に加え、製品スペックなどの非財務情報や企業ブランディングの質へとシフトしてきている。

このような課題を解決するためには、経営課題の解決と企業価値向上を意図した「戦略的広報」への変革が不可欠です。YOMIKO は、「企業ブランド診断パッケージ」での調査と客観的なデータ分析により企業の現在地を明確にし、企業価値向上につながるコミュニケーション戦略の構築を支援いたします。

## ■本サービスで明らかになること

### 競合比較による自社の現在地（客観的ポジション）

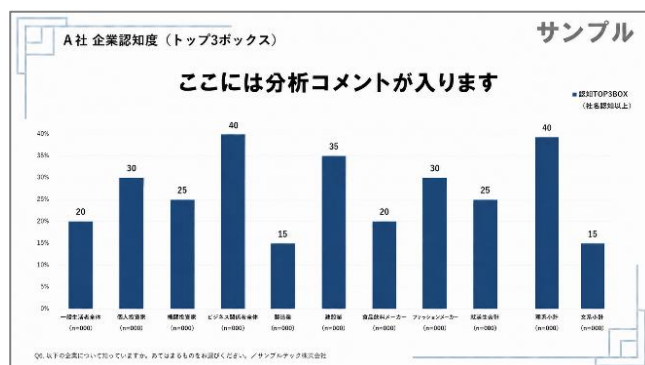
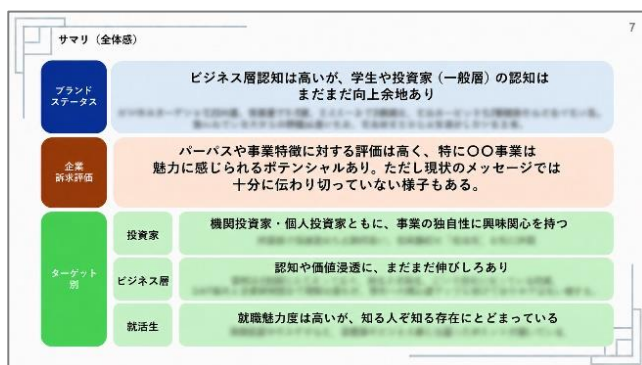
業界内での認知度、企業イメージ、提供価値の浸透度などを競合企業と比較・数値化し、自社の強みと課題を浮き彫りにします。

### ステークホルダー別の認識・ギャップ分析

取引先のほか、同業界や職種のビジネス関係者、投資家、採用候補者などターゲットごとに「自社がどう見られているか」を測定。求めている価値と自社の発信内容とのギャップを特定します。

### 企業価値向上に向けたコミュニケーション課題の抽出

各ターゲットにおける、パーパスや事業価値の浸透度などを可視化し、優先して発信すべき「コアメッセージ」と「適したメディア」を整理します。



## ■調査パッケージ内容

**調査対象者：** 一般生活者および各種ターゲット（学生、投資家、ビジネス関係者など）

**サンプル数：** 合計 1,000～1,500 サンプル程度

**調査項目（全 10～15 問程度）：** 同業界各社を含む企業の認知・理解度、企業イメージ、企業評価、取引意向および就職意向、現状のコミュニケーション評価 ほか

**提供内容：** 調査企画設計、調査票作成、アンケート調査実施、集計、分析・戦略方針レポートの作成

## ■サービス費用

**調査費用：** 350 万円（税別）～

※調査対象範囲やサンプル数、競合設定数等に応じて変動します。詳細はお問い合わせください。

## ■株式会社読売広告社

YOMIKO は、広告ビジネスにとどまらず、デジタル領域、流通／営業領域など幅広い領域のコンサルティングビジネスを展開しています。また、企業や自治体、研究機関など様々な仲間と社会課題を解決する「コミュニティクリエーション®」や、市民がまちに対して持つ愛着や誇りを可視化した「CIVIC PRIDE®」指標を活用するなど「まちづくり」に関わる領域のビジネスを推進し、構想から実装までを支えています。YOMIKO はこれからも、ビジネスと社会のサステナブルな成長のためにともに変化に挑戦する「GAME CHANGE PARTNER」となることを目指していきます。

URL：<https://www.yomiko.co.jp/>

\* 「シビックプライド／CivicPride」「CIVIC PRIDE」「コミュニティクリエーション」は、株式会社読売広告社の登録商標です。

---

### お問い合わせ

読売広告社 広報部 中澤・関原

メール：[koho\\_mail@yomiko.co.jp](mailto:koho_mail@yomiko.co.jp) / お問い合わせ：<https://www.yomiko.co.jp/contact>