

平成 24 年 12 月 6 日

**顧客企業のマーケティング・プロセス全体をサポートする
「マーケティング・クラウド」プラットフォームのオープン化**

株式会社電通（本社：東京都港区、社長：石井 直）は、ビッグデータ時代に相応しいマーケティング・サービスの推進のため、このたび、クラウドを活用した統合型マーケティング・ソリューションを行う「マーケティング・クラウド」プラットフォームをオープン化し、ITソリューション領域などのパートナー企業との連携を推進していくことといたしました。

今回のオープン化の特長は、クラウド、モバイル、ソーシャル、ビッグデータなどで強みを持つ IT ソリューション企業と、マーケティング会社である電通がオープンにクラウド上で連携することで、マーケティング領域でグローバルに通用するシステムやツールを提供するものです。電通のマーケティング・デザイン力と、それをシステムで実現する IT ソリューション企業の力が補完し合うことで、より顧客志向の強い高度でスピーディーな提案型のマーケティング・サービスの提供を目指します。

オープン化の背景には、スマートフォンの普及やソーシャルメディアの浸透により、人々による情報発信や情報接触、購買行動に変化が生じ、マーケティングビジネスの環境が一変してきたことが挙げられます。こうした変化により、従来のクラウド・マーケティングではカバーしきれないほどのマーケティング関連データを取り込み、ビッグデータをリアルタイムで分析し、マーケティング活動をよりスピーディーにかつ最適に行っていく必要性が生じています。

当社では平成 22 年 10 月に、情報システム系子会社の株式会社電通国際情報サービスと株式会社セールスフォース・ドットコムと業務提携し、「マーケティング・クラウド」サービスを提供していますが、今後はここ数年の環境変化に対応するため、特定企業とのコンソーシアムに留まらず、「マーケティング・クラウド」のプラットフォームをオープン化することで、顧客企業のマーケティング課題に応じて、参画する IT ソリューション企業などのパートナー企業がオープンに連携する仕組みを構築します。

この実現に向けて、まずは既存のプラットフォームの機能拡充を進めます。具体的には、企業向けクラウドコンピューティングの先駆者であるセールスフォース・ドットコムが新たに提供するソーシャルメディアを活用した「Salesforce Marketing Cloud」との連携を図ります。このサービスは、ソーシャルメディア上でのブランドイメージを把握・分析し、消費者への情報発信を一元的に運用・管理します。その運用を通じて、消費者との新たな関係を構築することで、顧客企業のマーケティングに革新をもたらし、業績の向上に寄与していくものです。

国内において CRM や営業業務の支援に加え、主にビッグデータがもたらすマーケティングの革新に取り組み、さらにはグローバルレベルでのプラットフォームの構築も目指します。

<事業に関する問い合わせ先>

株式会社電通 ビジネス・インテリジェンス・モジュール (BIM)
プラットフォーム・ビジネス局 平川・石橋・加藤 TEL : 03-6216-8689