

2016年3月1日

電通、米国 LinkedIn 社とユーザーデータを活用したビジネス開発で協業

株式会社電通（本社：東京都港区、社長：石井 直）は、米国の LinkedIn Corporation（本社：カリフォルニア州、以下「LinkedIn 社」）との協業で合意しました。グローバル化する日系企業のマーケティング活動を支援するため、世界で4億人以上が登録するビジネス特化型のSNS「LinkedIn」が保有するユーザーデータを活用した新しいビジネスを開発していきます。

本協業の背景には、日系企業のグローバルビジネスの成長に伴い、特に BtoB コミュニケーション領域においてキーパーソンを特定して効率的にアプローチすることで、収益の拡大につなげていきたいというニーズの高まりがあります。

こうした状況を踏まえ、当社はビジネス特化型の SNS を保有する LinkedIn 社と連携することで、業種、企業規模、企業内職種、職階といったターゲット属性に加え、LinkedIn 活用から読み取れるデータやインサイトを分析して顧客企業に提供していくことにしました。

具体的には、顧客企業ごとにカスタマイズした調査を LinkedIn プラットフォームで実施したり、特定属性ターゲットのオンライン上の行動やコンテンツ消費の傾向を分析したりすることで、BtoB コミュニケーション上の課題を発見し、その解決に向けたソリューションを提供していきます。

今後当社と LinkedIn 社は、LinkedIn ユーザーデータを活用した調査・データ分析・レポートの作成から、特定ターゲットに向けた精度の高い広告配信の実現など、新しいビジネス開発を共同で推進していきます。

なお、両社は協業に先駆け、各企業で複雑化する IT ソリューション購買プロセスにおける購買委員会の構成やメンバー、購買プロセスで参照される情報源などを探るため、2015年5～11月に世界11カ国・地域（アメリカ、カナダ、イギリス、オランダ、フランス、ドイツ、インド、オーストラリア、シンガポール、香港、ブラジル）において「企業の IT 購買プロセスに関する調査」を行いました。その結果、①IT 企業にとって新規顧客獲得のハードルは高く長期の取り組みが必要であること、②IT 購買の意思決定にはビジネスのさまざまな部門が関わること、③ビジネスの拡大には顧客導線の整備と情報・コンテンツの整備が重要、といったことが判明しています。

本調査の詳細は、「ウェブ電通報」の記事(<http://dentsu-ho.com/articles/3709>)をご覧ください。

【LinkedIn 本社の概要】

- ・社名：LinkedIn Corporation
- ・所在地：米国 カルフォルニア州 マウンテンビュー
- ・代表者：ジェフ・ウェイナー（CEO）
- ・設立：2002年 ・サービス開始：2003年
- ・ウェブサイト：<http://www.linkedin.com/>
- ・事業概要：世界4億人以上が登録するビジネス特化型SNS「LinkedIn」を運営。世界中のプロフェッショナルが生産性を高め、成功するためのコミュニケーションを使命としながら、一方では企業の採用、広告、営業活動を支援。

以上

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通 コーポレート・コミュニケーション局 広報部
長澤、溪 TEL：03-6216-8041

【事業および調査に関する問い合わせ先】

株式会社電通 グローバルビジネスセンター グローバルメディア&デジタル室
清水、宮原 TEL：03-6216-8146
デジタルマーケティングセンター BI推進部
中川 TEL：03-6216-8785