

Press Release



2018年4月20日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、中国大手ネットサービス企業「テンセント」のソーシャル広告代理権を取得

「WeChat」、「QQ」などテンセントプラットフォームの広告配信サービスをお客様企業に提供可能に

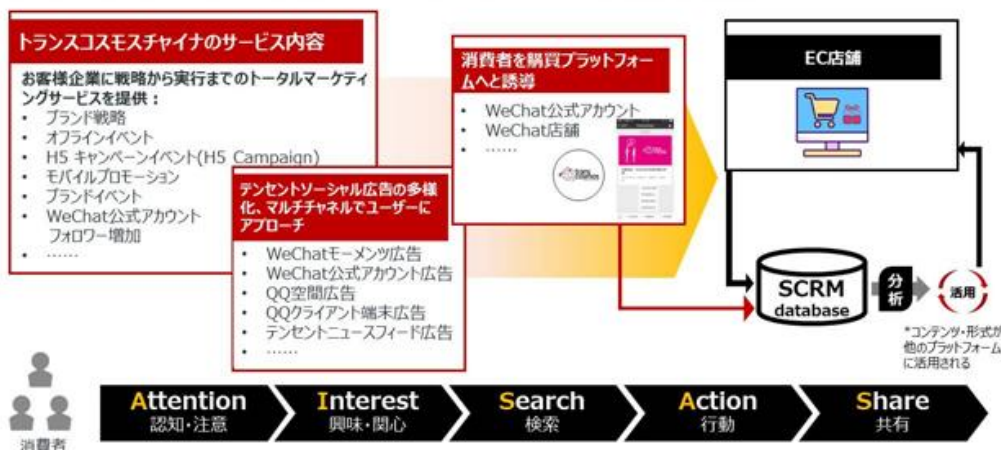
トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝)の100%子会社である上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司(本社:中国上海市、董事長総経理、山下栄二郎、以下、トランスコスモスチャイナ)は、2017年9月に中国大手ネットサービスの騰訊控股有限公司(Tencent Holdings Ltd、以下、テンセント)より、広告代理権を取得しました。これにより、テンセントの全サービスでの広告配信サービスを、中国のお客様企業向けに提供することが可能となりました。主要プラットフォームは、インスタントメッセージ「QQ」、ソーシャル・ネットワーキング・ツール「WeChat」、テンセント・ポータルサイト「QQ.com」、「テンセントゲーム(Tencent Game)」、「テンセントビデオ(Tencent Video)」などです。



中国のインターネット事業は、バaidu/百度、アリババ、テンセントの頭文字をとった「BAT」と呼ばれる3社が中心となっています。テンセントの財務報告によると、2017年12月末までに、「WeChat」のアクティブユーザーは10億人、「QQ」は7.83億人まで増加しています。また、「テンセントゲーム(Tencent Game)」も中国において、数多くのファンを集めています。

トランスコスモスは、広告代理権の取得により、テンセント広告配信サービスをスピーディーかつ低コストで提供することはもちろん、最新のサービス情報提供、テンセントからの広告戦略の共有、テンセント提供ツールの活用を通じて、今まで以上にお客様企業に効果的なマーケティング支援を提供します。また、トランスコスモスが従来より提供しているEC支援サービスやデジタルマーケティング・リアルプロモーション・カスタマーサービス・分析サービスに加えて、テンセントエコシステム内のサービスとの連携を強化することで、お客様企業の売上向上とブランディングをより高度に支援します。

トランスコスモスチャイナーテンセントソーシャル広告代理店
お客様企業に対し、テンセントソーシャルプラットフォームを利用する多くの消費者にアプローチできるよう、ブランディングとセールスを一体化にした、マーケティングソリューションの提供を可能に



※ 「SCRM」とはソーシャル顧客関係管理であり、狭義においては、従来のCRMに使われてきたコミュニケーションチャネル(電話、メール、ライブチャットなど)に、ソーシャルメディアを加えること。広義においては、顧客のソーシャルメディア上での活動を自社の顧客データベースに取り込み、より適切な情報提供を実現し、顧客との関係を最適化することを指します。

■ トランスコスモスの提供するテンセントソーシャルプラットフォーム広告のサービスメニュー

| | |
|--|--|
| WeChat 朋友圈広告 (WeChat Moments Ads) | WeChat 公式アカウント(公衆号)のエコシステムに基づき、友達を書いた内容のように、モーメントに表示するネイティブ広告です。ユーザーは、「いいね機能」、「コメント機能」を利用することで、友達と交流することができます。ソーシャルならではの連鎖・拡散により、ブランドプロモーションに相乗効果をもたらすことができます。広告料金はPV数で計算します。 |
| WeChat 公衆号広告 (WeChat Official Account Ads) | WeChat 公式アカウント(公衆号)のエコシステムに基づき、記事の形式で、公衆号内に掲載します。公衆号のフォローアップ、アプリケーションのダウンロード、クーポン券の発行、ブランドキャンペーン広告など、さまざまなプロモーションサービスを提供します。複数のプロモーション手法を組み合わせ、購買への転換率を向上させます。 |
| QQ 空間広告 (Qzone Ads) | 「QQ 空間」のアクティブユーザー数は 5.63 億人に達し、6 割以上は 90 後(1990 年代生まれ)の若者です。QQ 空間内のフィード広告は友達の投稿掲載ページに掲載され、ユーザー生成コンテンツ(UGC)に活用されたネイティブソーシャル広告の一種であるため、ユーザーが QQ 空間内でこのような広告を見ても、特に違和感を感じることはありません。企業はソーシャルシーンの中で若いユーザーにアプローチし、距離を縮めることが可能です。 |
| QQ クライアント端末広告 (QQ Client Ads) | テンセントの抱える大量のユーザーの行動データや複数の端末を利用しているユーザーの特性をもとに、ユーザー属性、位置情報、特定のシーンなど、セグメントしたユーザーに対し、精確にアプローチすることができます。また、モバイルアプリケーションのダウンロード、EC での商品購入、ブランディング活動などに活用できるネイティブソーシャル広告の一つです。 |
| テンセントコンソーシアム広告 (Tencent Alliance Ads) | テンセントコンソーシアム体系に基づき、テンセントの「広点通(広告掲載プラットフォーム)」技術を活用し、テンセントコンソーシアムトラフィック上に表示される広告です。 |
| モバイル QQ ブラウザ広告 (Mobile QQ Browser Ads) | モバイル端末での QQ ブラウザはテンセントのソーシャルビッグデータに基づき、ユーザーの閲覧履歴を取得し、ユーザーの好みを分析することで、没入型のネイティブソーシャル広告を表示します。お客様企業の広告は主にフィード広告、内容詳細ページ、ローカル広告の中に表示されます。 |
| テンセント応用宝広告 (Tencent Myapp Ads) | テンセント応用宝(MyApp)は最も多いアクティブユーザーを抱える中国初の Android アプリストアです。応用宝(MyApp)広告は、応用宝(MyApp)のトップページ、各ランキング、検索枠などに表示され、ユーザーが応用宝(MyApp)から、広告を見て、ダウンロードを完了後、費用が発生するネイティブ CPA 広告です。 |
| テンセントニュース広告 (Tencent News Ads) | テンセントニュース(ニュースポータル)広告は、「事実派」の情報をメインに打ち出しており、月間アクティブユーザーは 2.4 億人を超え、利用頻度の高い情報アプリです。ネイティブの形式で、情報フィード広告の中で表示され、ユーザー属性、閲覧履歴、好みなどによって、正確なターゲティングを行います。現在は、Web プロモーション、モバイルアプリケーションプロモーションや EC プロモーションに活用されています。 |
| テンセントビデオ広告 (Tencent Video Ads) | テンセントビデオのモバイル端末の日間アクティブユーザー数が 1.37 億人を超え、ユーザーの利用時間が長い中国モバイルビデオ分野の最大手アプリです。テンセントビデオ広告はネイティブの形式で、エンターテインメント用トラフィックのシーンに表示され、ターゲティング技術を利用して、適切なユーザーにアプローチし、ブランドへの認知度を向上します。現在は、Web プロモーション、モバイルアプリケーションプロモーションや EC プロモーションに活用されています。 |
| 天天快報広告 (Kuaibao Ads) | ニュースキュレーションアプリ「天天快報」広告は、テンセントの「ビッグコンテンツ」に基づく人工知能アルゴリズムを利用し、ユーザーの関心のあるコンテンツをお勧めすることを目指す、読書商品です。ネイティブ広告の形式でタイムライン上に表示します。また、人工知能アルゴリズムを活用することで、ターゲットユーザーに対し、精確にアプローチでき、効果的に、ブランドの露出度を高めることができます。現在は、Web プロモーションやモバイルアプリプロモーションで多く活用されています。 |

■ トランスコスモスチャイナが提供するトータルマーケティング サービスメニュー

- インターネット広告プロモーション(iWOM 口コミマーケティング、SEM/SEO 対策、メディアバイイング)
- オンライン・オフライントータル PR
- ソーシャルメディア運営 & プロモーションなど

トランスコスモスチャイナは 2006 年に上海で事業を開始し、現在では上海 4 拠点、北京 1 拠点、天津 1 拠点、合肥 1 拠点、長沙 1 拠点の 5 都市 8 拠点到事業を拡大しました。また、台北、深センには支社を開設しています。中国市場において、コンタクトセンターを含めた EC ワンストップサービス、デジタルマーケティングサービス、システム開発などのサービスを、中国国内や海外の 80 を超えるブランドに提供しています。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と新型の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト削減と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 33 国・170 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 49 国国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)