

2024年4月2日

**ADK マーケティング・ソリューションズ、
国内デジタルマーケティング領域の更なる機能強化のため、
Z世代マーケティングを得意とする LuaaZ と業務提携契約を締結
～YouTube チャンネルを入口とした新たなマーケティングモデルを提供～**

株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:大山 俊哉、以下「ADK」)は、国内デジタルマーケティング領域の更なる機能強化のため、株式会社LuaaZ(本社:東京都渋谷区、代表取締役:りる(室松 良柁)、以下、「LuaaZ」)と業務提携契約を締結しました。



昨今、多くの消費者はトリプルメディア(ペイドメディア、オウンドメディア、アードメディア、以下「POE」)の中でも、WebメディアやSNSなどのアードメディア上で多くの時間を過ごし、そこで触れた商品やサービスへの認知や興味関心を高めています。

この度、「新規顧客の獲得」から「顧客の育成」、さらに「ファン起点での新規顧客の獲得」までをフルファンネルで対応するADK MSと、アードメディアにおいて「ばんばんざい」や「ひみつ基地。」をはじめ、Z世代に人気のYouTubeチャンネルなどを多数プロデュースしてきたLuaaZが業務提携し、YouTubeチャンネルを起点とした新たなマーケティングモデルを提供することとなりました。

まず、YouTubeチャンネルを通じた魅力的なコンテンツ制作で視聴者の関心を引き、それを起点にキャンペーンLPなどのオウンドメディアやペイドメディアを活用し、より詳細な情報を提供します。

POEの3つのメディアを組み合わせることで、ブランドとファンが効果的につながり続ける環境を実現し、ブランド価値の向上を目指すことが可能となります。

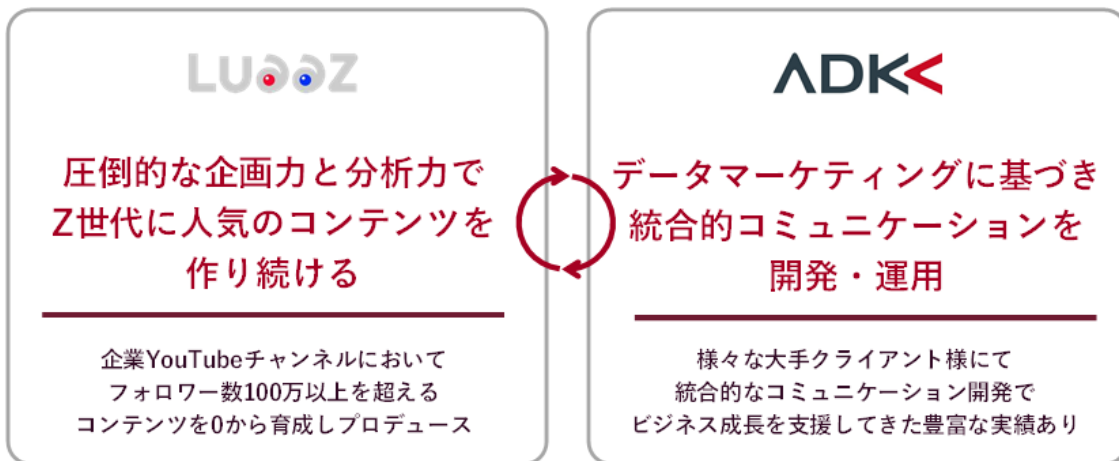
メディアの価値や役割はターゲットやカテゴリによって変化し、POE自体も時代に合わせて変化するため、その都度最適なPOEプランニングを行うことが重要となります。ADK MSがペイドメディア・オウンドメディアを含めた活用設計やデータ分析を行い、LuaaZが徹底的なZ世代の理解と分析によるコンテンツプロデュースを行うことで、クライアントとターゲットとの継続的な接点開発から、ファン育成・LTV向上を実現します。

YouTubeチャンネルを入口にPaid/Ownedへ展開しPOE内での循環をつくります。



「Z世代など特定ターゲット層に向けた攻略・話題化・ファン化をしたい」「フロー型のマーケティングから脱却したい」「マスブランドのもっと効果的なデジタル施策を模索している」「SNS施策の効果を可視化したい」「オウンドメディアのコンテンツ制作を効率的にしたい、集客したい」といった企業の課題解決も可能となります。

■LuaaZ と ADK の強み



一定のチャンネル登録者数達成により投資金額の損益分岐点を越えることが可能です。
 さらにコンテンツを活かしたOwned/Paidの改良によりコミュニケーション全体のさらなる改善を行います。

<株式会社 LuaaZ COO 福山 和甫 様 コメント>

様々な広告が溢れている現代において、広告一つで人を動かすことはより難しくなっています。例えば人気のインフルエンサーを起用したり、少しエンタメ性を追加したりしたとしても、ブランドとは関係のない一過性のバズしか生み出されません。

そうした中で LuaaZ は、心からブランドに共感し共有したくなるストーリーを YouTube チャンネル上に展開することで、ブランドのファンを登録者として積み上げてきました。長い時間をかけて広告を織り込んだストーリーを展開していくことで、広告と書いてあるのに広告とは思えず見入ってしまい、気付けば企業を応援するためにチャンネル登録し、友達にもシェアをしているといった行動を促してきました。

このストーリーによってファンを育成する手法は、ただファンを積み上げるだけでは意味がなく、購買やブランドのより詳細な認知など企業の目的となる行動が実現されるまでの経路が設計できて初めて完成します。今回、デジタル上で統合的なコミュニケーションを多数開発・運用してきた ADK マーケティング・ソリューションズ様と提携することで、育成したファンがキャンペーン LP や各種 AD に自然と触れ、購買やより詳細なブランド認知などを行っていく体験を実現できるようになります。

この業務提携によって実現されるマーケティングモデルは、SNS 上に情報が溢れ広告が嫌われるようになった時代の本質を捉えたものであり、多くの企業のマーケティング活動に資するものだと信じております。

<株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ 執行役員 小林 慎一 コメント>

今回、Luaz さんと業務提携を結ぶことにより、従来はコントロールが難しいと言われていたアードメディアの領域において、ブランドとファンが継続的につながる強固なファンベースを構築することが可能になります。ファンが新しいファンを呼び込むアードメディアと、新規顧客をつくるペイドメディア、理解や獲得に貢献するオウンドメディアが有機的に相乗効果を生み出す新しいコミュニケーションを提供いたします。

ADK MS では今後も「顧客を資本と考える 顧客体験創造会社」として、フルファンネルでの課題解決をご提供し、クライアントとターゲットとの継続的接点開発～ファン育成・LTV 向上の実現を目指してまいります。

<株式会社 LuaaZ 会社概要>

Z 世代と SNS への深い理解をもとに youtube や tiktok 上で様々な人気コンテンツをプロデュースしてきたヒットメーカー。これまで「ばんばんざい」や「ひみつ基地。」、「Animist」など登録者 100 万人超えのチャンネルを多数プロデュースしてきました。企業チャンネルの運営では、Z 世代が共感し、共有したくなるコンテンツを展開し、単なる商品紹介では実現できないファン育成を行っています。

・Luaz ウェブサイト <https://luaaz.co.jp/>

＜株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ 会社概要＞

マーケティング領域全般における統合的なソリューションをフルファネルで提供。2021年に始動した事業ブランド「ADK CONNECT」がフラッグシップとなり牽引するデジタル&データドリブン・マーケティング領域では、専門性の高いスペシャリストが組織横断で集結し、クライアントのビジネス成果に貢献する「価値ある顧客体験」をご提案します。

・ADK MS ウェブサイト <https://www.adkms.jp/>

本件に関する問合せ先

株式会社 ADK マーケティング・ソリューションズ 小林

株式会社 ADK ホールディングス

経営企画本部 PR・マーケティンググループ 内山/伊藤 e-mail:mspr@adk.jp