



**Kenshoo が世界のトップ企業向けに「Kenshoo Infinity Suite」を発表
アジャイルマーケティングの強化を支援
モバイルディスプレイ広告ビジネスに進出**

2015年3月4日
Kenshoo Japan 株式会社

Kenshoo(日本法人: Kenshoo Japan 株式会社 東京都渋谷区)は、現在バルセロナで開催されている世界最大規模の携帯通信関連見本市「モバイル・ワールド・コンGRESS 2015(MWC2015)」で、世界中の大手企業においてアジャイルマーケティングを可能とし、検索連動型広告、ソーシャル広告、モバイル広告、ディスプレイ広告の全てのチャンネルを横断的に活用することで、導入する企業の顧客生涯価値の最大化を実現する「Kenshoo Infinity Suite」を発表しました。

「Kenshoo Infinity Suite」は、企業向けにソフトウェアライセンス購入オプションを提供し、広告テクノロジーにおける検索連動型広告、ソーシャル広告、ディスプレイ広告等の個別のツールを1つに統合することで、利用者のトータルコストの低減を実現します。また、すべてのパフォーマンスおよび最適化の機能を1つのソリューションとしてパッケージ化することで、企業にとってより価値の高い製品となります。

本日3月4日より提供開始*される「Kenshoo Infinity Suite」を軸に、Kenshoo は広告テクノロジーにおける単一のポイントソリューションのプロバイダーから、ホリスティック・マーケティングソフトウェアのプロバイダーへの移行を実現してまいります。

*但し日本でのご提供は、準備が整い次第順次ご提供開始とさせていただきます。

Kenshoo の共同設立者であり CEO のヨアヴ・イザール・プラト(Yoav Izhar-Prato)は、「Kenshoo は設立以来、様々なマーケティングの課題を解決し、ビジネスの成長を支援することにフォーカスしてきました。現在のマーケターの大きな課題は、複数のチャンネルやデバイスを横断的に活用し、広告キャンペーンによって最適なターゲットにリーチすることです。Kenshoo Infinity Suite では、モバイルを中心に据え、当社の全てのイノベーションを1つのパッケージに統合することで、パフォーマンスを最大限に引き出します。」と述べています。

Kenshoo CRO(最高売上責任者)のテッド・克蘭ツ(Ted Krantz)は、「Kenshoo Infinity Suite では、独立したプラットフォームの構築およびマネタイズを可能とするマーケティングの指針として、サードパーティの管理の重要性と CRM の収益性を重視しています。マーケティング担当者は、初めてクローズドループの顧客の視点を理解することができ、投資を最大限に活かすことができます。どのチャンネルも単一では、マーケターが常に最大の利益を上げられるメインチャンネルとはならないため、コンバージョンパスに沿ったバイアスのかかっていないインサイトと実行力の活用がカギとなります。」と述べています。

全世界で 3,600 軒以上のホテルを展開する大手ホテル運営会社 Accor の検索、SEO、入札可能ソーシャルメディアの責任者であるダン・モーガン氏は、「Kenshoo は当社のビジネスの成長をサポートする真のパートナーです。Kenshoo Infinity Suite によって複数のチャンネルを見渡せるようになります。検索連動型広告とソーシャル広告のチャンネルと並行して、モバイルのような他の広告チャンネルの管理が可能になったことに興奮しております。これまで当社では、60%超の収益増など、Kenshoo の製品を利用することで素晴らしい成果を上げています。」と述べています。

[Kenshoo Infinity Suite](http://www.Kenshoo.co.jp/Infinity) の詳細については、www.Kenshoo.co.jp/Infinity にアクセスしてください。

AppNexus と提携を発表 検索連動型広告とソーシャル広告のデータをモバイル広告に対しても活用可能に

Kenshoo は、何年もの間、モバイル分野においても大きな投資をし、マーケターによる Google、Yahoo、Bing、Facebook、Twitter などのモバイル広告の大手グローバルサプライヤーへの投資の最適化を支援するソフトウェアを構築していました。また、2014 年 9 月には、ソーシャルメディア上のモバイルアプリ広告とゲーム広告のプラットフォームを提供する Adquaint を買収しました。さらに本日、インターネット広告の取引ソリューションを提供し、マーケットプレースを強化するテクノロジー企業の AppNexus とのパートナーシップの提携を発表しました。AppNexus とのパートナーシップにより、Kenshoo の顧客は、MoPub や Nexage 等のようなアドエクスチェンジにおける、モバイルディスプレイ広告とアプリ内プレースメント広告チャンネルに対しても、既存の検索連動型広告およびソーシャル広告のデータを活用できるようになりました。

Kenshoo の各種プラットフォームの受賞歴

Kenshoo は、190 以上の国でデジタルマーケティングキャンペーンを強化し、年間約 3,500 億ドルの顧客売上収益をあげています。Kenshoo の遺産とも言える検索連動型広告とソーシャル広告のプラットフォームを通じ、提示された意図、相互作用、コンテキストに合った類似性を活用することで、マーケターが最も価値のあるオーディエンスを判別する支援を可能とする Kenshoo 独自のポジションにいます。Kenshoo は、「The Forrester Wave™: Bid Management Platforms, Q4 2012 (The Forrester Wave™: 入札管理プラットフォーム、2012 年第 4 四半期)」および「The Forrester Wave™: Social Ad Platforms, Q4, 2013 (The Forrester Wave™: ソーシャル広告プラットフォーム、2013 年第 4 四半期)」において、唯一のリーディングカンパニーと評価されています。Kenshoo の Demand-Driven Campaigns™ および Intent-Driven Audiences™ に対応したクロスチャネルソリューションは、2013 年と 2014 年に Facebook イノベーションコンテストにおいてウィナーに選ばれています。

Kenshoo について

Kenshoo は、アジャイルマーケティングソフトウェアのグローバルリーダーです。ブランド、代理店、開発者は Kenshoo Infinity Suite を利用して、検索、ソーシャル、モバイル、ディスプレイの各広告を通じて約 3,500 億ドルの年間クライアント売上収益を上げています。Kenshoo は、Facebook、FBX、Twitter、Google、Yahoo、Yahoo Japan、Bing、Baidu、CityGrid を対象とする広告のネイティブ API ソリューションを備えた、唯一の Facebook マーケティングパートナーです。Kenshoo は、190 か国以上に及ぶフォーチュン 50 社のほぼ半分の企業、および世界トップ 10 の広告代理店ネットワーク全てにおいて、デジタルマーケティングキャンペーンをサポートしています。Kenshoo の顧客は、CareerBuilder、Expedia、Facebook、KAYAK、Havas Media、John Lewis、Resolution Media、Sears、Starcom MediaVest Group、Tesco、Travelocity、Walgreens、Zappos などの企業です。Kenshoo は、世界中に 27 の拠点があり、Sequoia Capital、Arts Alliance、Tenaya Capital、および Bain Capital Ventures による支援を受けています。詳しくは、www.kenshoo.co.jp にアクセスしてください。

Kenshoo のブランドおよび製品名は *Kenshoo Ltd.* の商標です。その他の会社のロゴおよびブランド名はそれぞれの所有者の商標です。

本件に関する報道関係の方のお問い合わせ先：

Kenshoo Japan 株式会社 担当: 渡邊

電話: 03-4360-5529 FAX: 03-4360-5301

email : takashi.watanabe(a)kenshoo.com

Kenshoo Japan 広報代理店

共同ピーアール株式会社 担当：山本

電話：03-3571-5326 FAX：03-3574-0316
