

2025年6月30日

株式会社電通デジタル

電通デジタル、「TikTok Shop」のオフィシャルパートナーに認定 電通と共同で「TikTok Shop」への出店成果の 最大化に貢献するコンサルティングサービスを提供開始 －海外拠点での支援実績と国内でのマーケティング知見を生かし、 出店戦略から店舗運営までトータルに支援－

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：瀧本 恒 以下、電通デジタル）と株式会社電通（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：佐野 傑 以下、電通）は、TikTok内の動画コンテンツやLIVE配信を通じて、商品の紹介から販売・購入までをシームレスに完結するEC機能である「TikTok Shop」が日本市場でサービス開始することに伴い、クライアント企業の出店・活用を支援するコンサルティングサービスを本日より開始します。

また、本ソリューションの展開にあわせ、当社は「TikTok Shop Partner (TSP)」に認定されました。

近年、生活者の購買行動はオンライン動画コンテンツと密接に結びついており、中でもTikTokは動画コンテンツを通じて商品との偶発的な出会いを創出し、購買へとつなげる統合型デジタルプラットフォームとして注目されています。「TikTok Shop」は、既にグローバル市場で展開され、TikTok上で商品認知から購買までを一貫して実現する新たな顧客体験を提供しており、当社グループはアジア市場において複数のクライアント企業支援実績を有しています。

本ソリューションは、クリエイティビティとデータを掛け合わせ、商品やサービスと偶発的に出会い、購買に至るまでの顧客体験を設計するマーケティングアプローチ「偶発購買マーケティング™」^{※1}の一環として開発されました。TikTok上での商品認知から購買までの価値創造と顧客体験設計を統合的にプランニングすることで、企業のさらなるマーケティングROIの向上に貢献します。

■本ソリューションの特長

① データ分析に基づく戦略設計と商品開発

TikTok Shopの購買データを分析し、最適なマーケティング戦略を設計します。売上最大化に向けて、TikTok Shopと親和性の高い商品の選定や企画、開発を支援します。

② コンテンツ制作と集客の最大化

電通デジタルと電通のクリエイティブ担当者の知見や生成AIをはじめとしたテクノロジーを活用し、TikTok Shopでの売上最大化を図る質の高いコンテンツ制作をサポートします。効果的な配信のため、TikTok LIVE、広告ブースト機能などを掛け合わせたアカウント運用を行い、強力な集客を実現します。

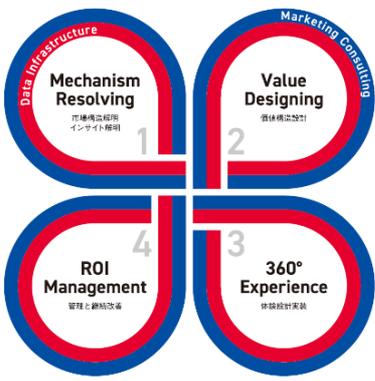
③ 効率的な運営と顧客育成

オウンド EC や EC プラットフォームへの出店支援で蓄積したノウハウを生かし、店舗開設から管理、コミュニティ運営、CRM まで幅広くコンサルティングします。円滑な運用と質の高いカスタマーサポートを提供します。

その他、電通デジタルでは、TikTok 上のアクティブユーザーを特性や興味関心をもとに“トライブ”という集団で捉えて、人気投稿（ハッシュタグ投稿）の収集・分析を行う「Tribe Driven Social Listening for TikTok」^{※2}をはじめ、戦略的かつ先進的なアプローチでクライアント企業を支援しています。また、2021 年に電通とグループ内横断組織「TikTok Solution Lab」を組成し、TikTok 上でのマーケティング活動の効果を最大化するためのフレームワークの開発や事例創出にも注力しています。

さらに、このたび当社が「TikTok Shop Partner (TSP)」の認定を受けたことにより、「TikTok Shop」との連携が強化され、限定インセンティブなどを活用したより高度なサービスの提供が可能となります。

今後は商品認知から購買に至るまでの統合的な支援体制を構築し、当社グループが海外実績で得たノウハウや国内電通グループ (dentsu Japan) が保有する独自データとの統合分析で得られる知見を活用することで、クライアント企業による「TikTok Shop」出店の成果を最大化する支援を推進していきます。



「TikTok Shop」に関する取り組みは、dentsu Japan が提唱する、事業グロースのための次世代マーケティングモデル「Marketing For Growth」の4つのプロセスのうち「360° Experience (体験設計実装)」に該当するサービスです。「Marketing For Growth」については以下リリースをご確認ください。

電通、事業グロースのための次世代マーケティングモデル「Marketing For Growth」を構築 (2024 年 1 月 30 日電通発表)

<https://www.dentsu.co.jp/news/business/2024/0130-010682.html>

※1：電通デジタル、新たなマーケティングアプローチ「偶発購買マーケティング™」による支援サービスを提供 (2025 年 6 月 26 日発表) <https://www.dentsudigital.co.jp/news/release/services/2025-0626-000235>

※2：国内初、一般投稿も含めた TikTok 投稿の分析を行う「Tribe Driven Social Listening for TikTok」を提供開始 (2023 年 3 月 7 日発表) <https://www.dentsudigital.co.jp/news/release/services/2023-0307-000074>

<電通デジタルについて> <https://www.dentsudigital.co.jp/>

電通デジタルは、国内最大規模の総合デジタルファームです。「人の心を動かし、価値を創造し、世界のあり方を変える。」をパーパスに、生活者に寄り添うクリエイティビティとテクノロジーを統合的に活用することで、あらゆるトランスフォーメーションを実現しています。クライアント企業の事業成長パートナーとして、共に新たな価値を創造することで、経済そして社会の「変革と成長」を目指しています。

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル コーポレートコミュニケーション部

北川・中村 Email : press@dentsudigital.co.jp

【本事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル ソーシャルプラットフォーム部 TikTok グループ

香川・川畑 Email : tiktokshop@group.dentsu.co.jp