

2019 年 12 月 10 日
株式会社電通デジタル

電通デジタル、グロースハック向けユーザー行動分析ツール 「Amplitude」のスタートアップ支援プランを提供開始 —パートナー代理店として電通デジタルが国内初の提供開始—

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長：鈴木 禎久 以下、電通デジタル）と、株式会社電通（本社：東京都港区 社長：山本 敏博 以下、電通）の横断プロジェクト「電通グロースハックプロジェクト（以下、GHPJ）※¹」は、Amplitude, Inc.（本社：米カリフォルニア州、CEO：Spenser Skates）のグロースハック向けユーザー行動分析ツール「Amplitude（アンプリチュード）」のスタートアップ支援プランを、本日より提供開始します。

対象企業は、設立 2 年以内、累計資金調達額 5 億円以内、従業員 20 名以内、という条件の全てに合致するスタートアップで、1 年間、無償でツールを提供（年間 300 万円以上）します。なお、この支援プランは Amplitude がグローバル規模で一斉に実施し、国内ではパートナー代理店である電通デジタルが提供します。

グロースハックとは、製品やサービスを成長させるために、様々な効果測定を行い、継続的に改善を行う行為を包括的に示す概念で、デジタル領域のサービスにおいて近年特に重視されています。一方で、スタートアップのサービス開始時において、もっとも重要かつ困難なのが、効率的な初期顧客獲得とリテンションです。しかし、スタートアップ企業ではユーザー行動分析のための十分な工数や予算確保に課題を抱えているケースが多く、特に日本ではグロースハック向けのリテンション分析に特化した分析ツールの少なさが、ボトルネックとなっていました。

このたび、グロースハックのためのユーザー分析に特化したツール「Amplitude」を活用することで、条件に合致するスタートアップ企業は、年間 300 万円以上かかるプランを 1 年間無償で利用することができ、後回しにしがちなユーザー行動分析にも手厚く対応可能になります。

「Amplitude」の最大の特徴は、「セッション軸」ではなく「ユーザー軸」でのユーザー行動分析が、容易かつ効率的に実現できることです。そのため、オンオフ横断、かつクロスデバイスによるユーザー分析が可能です。デモグラフィックではなく、ユーザー単位によるペルソナの自動作成により、顧客理解をさらに深めるとともに、リテンションに寄与する「マジックナンバー（先行指標）※²」を容易に得ることも可能です。

また、ファネル、リテンション、アクティブユーザー分析など、ユーザーの行動分析に必要な AI 自動分析チャートを 15 種類以上内蔵しているほか、North Star Metric※³や KPI に対する施策貢献度の可視化、ダッシュボード上で分析結果や考察コメントを共有で

きます。サービス担当者自身が本プランを活用してグロースハックを実践することで、よりスピーディーにサービス改善を図ることができます。

「Amplitude」の導入に際しては、Amplitude 認定資格の保有者が実装を担当し、要望に合わせて、GHPJ によるインハウス支援、データ活用コンサルティングなども、有償（スタートアップ向け特別価格）にて行います。

電通グループでは、スタートアップ企業を将来の重要な成長パートナーと認識しています。今後も、スタートアップ企業の課題に寄り添い、グロースハック支援に必要なあらゆる領域で伴走してまいります。

<Amplitude スタートアッププランの概要>

下記の全ての条件に合致したスタートアップ企業に、Amplitude を 1 年間無償提供

- 設立 2 年以内
- 累計資金調達額 5 億円以内
- 従業員 20 名以内

<Amplitude, Inc. 概要>

会 社 名 : Amplitude, Inc.

本社所在地 : 米カリフォルニア州サンフランシスコ

代 表 者 : Spenser Skates (CEO)

事 業 内 容 : グロースハック向けユーザー行動分析ツール「Amplitude」の開発、販売

U R L : <https://amplitude.com/>

※1 : 電通グロースハックプロジェクト (GHPJ)

主にスタートアップ企業を対象としたグロースハック支援のための電通グループ横断チーム。電通の事業企画部門で始まったプロジェクトと、電通デジタル内でスタートアップ企業への課題解決のために活動していたバーチャル組織が合流し、2019 年 3 月、運営の主幹グループである「グロースハックグループ」を電通デジタル社内に設立。同年 6 月に電通および電通グループで公認され本チームとなり、様々なフェーズでスタートアップ企業の成長を支援するチームとして展開している。

※2 : マジックナンバー（先行指標）

製品やサービスの成長（グロース）に寄与する特定のイベント。このイベントを KPI とすることで、製品やサービスの改善を促し、より大きな成長へとつなげる。

※3 : North Star Metric

シリコンバレー発祥のコンセプトワード。主にグロースハックの分野で使われ、NSM とも略される。プロダクトの本質的な価値を顧客に提供できているかどうかを測るための指標。成長というあいまいな指標を定量化することで、チームビルディングを強化し、企業の成長を促進する手法を指す。

以 上

【本件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 広報グループ

島津、南口 TEL : 03-6217-6036

Email : press@dentsudigital.co.jp

【事業に関する問い合わせ先】

電通グロースハックプロジェクト

上野、大橋 Email : info@growthhack-project.com