

ad:tech
London
2012

ブース来場者400名超！
初ヨロツパ出展をレポート！

2012年9月19日〜20日、イギリスのロンドンにある、national Olympiaにてad:tech Londonが開催され、当社もメンバーを出展しました。参加メンバーは海外事業部から山崎、Eric、DSP事業部の陳、メディアプラットフォーム事業部の伊藤、マーケティング事業部の三木、広報の関橋、の総勢6名。参加が決まってから社内では、何

度も有志の英会話レッスンが開催され、全く英語が話せなかつた三木さんを中心に基礎英語から、自社サービスの説明まで特訓を行いました。特訓期間中は朝から三木さんの英語を耳にしていた方も多かつたようですが、その甲斐もあり、当日三木さんの活躍ぶりはネイティブのERICも認められたMVPぶり。早速今回の様子をレポートしていきます。

ロンドンまでの飛行時間はなんと、合計22時間！乗り換えのシンガポールの空港では、危うく乗り過ごしかけたハブリングもあつた中、無事ロンドンに到着。日本が残暑がまだまだ続く中、現地は冬。冬物に着替えて早速会場準備へ。ここでもまた、ブースが箱だけ

で全く設置されてないハブリングが。現地の主催者と早速話し、業者へ連絡もりました。主催者の日本人代表の武富様の協力もあり、無事ブース手配が完了しました。

いよいよ当日、午前中、夕方以降は人が減るのでと予想していましたが、一日中人の流れが耐えない2日間となりました。2日間、短い期間でしたが、ブースには世界各国から多数の方に来場いただきました。今年4月のサンフランシスコ

出展では、米国やその周辺諸国、アジア系が多く見られました。今回は場所の他ヨーロッパ周辺諸国の方が多いと感じました。なのでそれぞれの英語アクセントを聞き取るにも一苦労。しかしお互いに母国語ではない言語で話すことも多く、世界中の人と一つのサイ

トフォン保有台数でイギリスはアメリカ、中国に次いで世界第3位となつていて、韓国(4位)や日本(5位)を上回っているとのこと。その割と言っているのはなんでも、サンフランシスコよりwifiは普及して

いなかつた印象で、フリースポットを見つけるのに少し苦労しました。(図: PPA「UK smartphone penetration nears 50 percent 27 January 2012」)

と2016年には日本市場を上回るのでは、とのこと。規模が大きく今後の成長が期待される米国市場に次ぐ期待市場と言えます。(左図: eMarketer「Smartphone Ad Market et July 2012」)

みなさん積極的で、当社のDSP、SSPについても興味津々の方が多かつたです。帰国後の現在でも、多数のお問い合わせを頂いております。また、日本のWEB市場に興味をもつているという方もいて、まずはPCから日本市場に参入を考えている、などの声も聞かれました。みなさんのがんばりの結果、四百部程持つていったパンフレットは閉幕前にすべて履けてしまひ、モーションビートは好評でした。

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

質問から始まり握手して自己紹介をしてそのままサービスの説明をするという流れが出来あがっていました。欧州のほうでは、モバイルの市場はまだ出来あがっていないようでPCでの配信はやっていないのか？と聞かれることが多かつたです。幸運なことにディ

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

「陳」アドテクの2日目は閑散とするという話を聞いていましたが、ロンドンでは2日目も最後まで大盛況。ロンドンの広告市場も熱いです！日本法人として初出展という貴重な場に足を運べてとてもよい体験をすることができました。



ロンドンまでの飛行時間はなんと、合計22時間！乗り換えのシンガポールの空港では、危うく乗り過ごしかけたハブリングもあつた中、無事ロンドンに到着。日本が残暑がまだまだ続く中、現地は冬。冬物に着替えて早速会場準備へ。ここでもまた、ブースが箱だけ

で全く設置されてないハブリングが。現地の主催者と早速話し、業者へ連絡もりました。主催者の日本人代表の武富様の協力もあり、無事ブース手配が完了しました。

いよいよ当日、午前中、夕方以降は人が減るのでと予想していましたが、一日中人の流れが耐えない2日間となりました。2日間、短い期間でしたが、ブースには世界各国から多数の方に来場いただきました。今年4月のサンフランシスコ

出展では、米国やその周辺諸国、アジア系が多く見られました。今回は場所の他ヨーロッパ周辺諸国の方が多いと感じました。なのでそれぞれの英語アクセントを聞き取るにも一苦労。しかしお互いに母国語ではない言語で話すことも多く、世界中の人と一つのサイ

トフォン保有台数でイギリスはアメリカ、中国に次いで世界第3位となつていて、韓国(4位)や日本(5位)を上回っているとのこと。その割と言っているのはなんでも、サンフランシスコよりwifiは普及して

いなかつた印象で、フリースポットを見つけるのに少し苦労しました。(図: PPA「UK smartphone penetration nears 50 percent 27 January 2012」)

と2016年には日本市場を上回るのでは、とのこと。規模が大きく今後の成長が期待される米国市場に次ぐ期待市場と言えます。(左図: eMarketer「Smartphone Ad Market et July 2012」)

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

「陳」アドテクの2日目は閑散とするという話を聞いていましたが、ロンドンでは2日目も最後まで大盛況。ロンドンの広告市場も熱いです！日本法人として初出展という貴重な場に足を運べてとてもよい体験をすることができました。

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

質問から始まり握手して自己紹介をしてそのままサービスの説明をするという流れが出来あがっていました。欧州のほうでは、モバイルの市場はまだ出来あがっていないようでPCでの配信はやっていないのか？と聞かれることが多かつたです。幸運なことにディ

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

「陳」アドテクの2日目は閑散とするという話を聞いていましたが、ロンドンでは2日目も最後まで大盛況。ロンドンの広告市場も熱いです！日本法人として初出展という貴重な場に足を運べてとてもよい体験をすることができました。

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

質問から始まり握手して自己紹介をしてそのままサービスの説明をするという流れが出来あがっていました。欧州のほうでは、モバイルの市場はまだ出来あがっていないようでPCでの配信はやっていないのか？と聞かれることが多かつたです。幸運なことにディ

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Asia-Pacific	\$1,883.0	\$2,560.9	\$3,190.9	\$3,937.5	\$4,528.2	\$5,094.2
—Japan	\$1,368.1	\$1,740.2	\$2,027.3	\$2,331.4	\$2,520.2	\$2,671.5
—South Korea	\$322.0	\$450.8	\$543.2	\$624.7	\$694.0	\$763.4
—China*	\$108.5	\$195.6	\$313.5	\$483.1	\$631.8	\$780.3
—Australia	\$44.0	\$72.8	\$99.6	\$131.5	\$161.7	\$186.0
—India	\$4.7	\$9.9	\$18.9	\$35.5	\$63.9	\$101.5
—Indonesia	\$2.8	\$8.1	\$23.1	\$44.0	\$70.2	\$104.3
—Other	\$32.9	\$83.5	\$165.2	\$287.3	\$386.1	\$487.2
North America	\$1,228.3	\$2,402.6	\$4,143.9	\$6,376.8	\$8,710.5	\$11,029.6
—US	\$1,166.4	\$2,292.7	\$3,955.3	\$6,075.1	\$8,227.2	\$10,338.1
—Canada	\$62.0	\$109.9	\$188.6	\$301.7	\$483.3	\$691.4
Western Europe	\$775.5	\$1,305.2	\$2,088.3	\$3,195.0	\$4,760.6	\$6,679.1
—UK	\$327.7	\$558.1	\$892.1	\$1,405.0	\$2,160.0	\$3,030.4
—Germany	\$121.8	\$225.0	\$378.2	\$612.8	\$952.1	\$1,392.9
—France	\$94.3	\$140.3	\$214.6	\$319.9	\$452.1	\$626.1
—Italy	\$67.9	\$112.9	\$181.7	\$273.1	\$394.8	\$509.3
—Spain	\$37.5	\$61.5	\$97.2	\$150.0	\$223.6	\$324.9
—Other	\$126.2	\$207.3	\$324.5	\$434.3	\$578.0	\$795.4
Eastern Europe	\$62.6	\$121.1	\$201.2	\$278.9	\$362.6	\$449.6
—Russia	\$20.0	\$37.0	\$53.9	\$77.3	\$111.2	\$157.5
—Other	\$42.6	\$84.1	\$147.4	\$201.7	\$251.4	\$292.1
Latin America	\$24.4	\$46.9	\$86.8	\$170.1	\$269.0	\$374.0
—Brazil	\$12.9	\$24.6	\$44.4	\$85.2	\$141.4	\$198.3
—Argentina	\$6.4	\$11.0	\$18.1	\$32.7	\$51.0	\$70.4
—Mexico	\$1.3	\$3.3	\$9.2	\$22.1	\$31.4	\$43.5
—Other	\$3.8	\$8.0	\$15.0	\$30.0	\$45.2	\$61.8
Middle East & Africa	\$1.8	\$3.1	\$4.7	\$7.6	\$10.5	\$13.8
Worldwide	\$3,975.6	\$6,439.7	\$9,715.7	\$13,965.9	\$18,641.4	\$23,640.2

Note: includes display (banners, video and rich media) and search; excludes SMS, MMS and P2P messaging-based advertising; includes ad spending on tablets; numbers may not add up to total due to rounding; *excludes Hong Kong
Source: eMarketer, July 2012



motionBEAT.

-Mission-
感情を揺さぶり、行動を巻き起こす

-Spirit-
私たちの手でスタンダードを

com (広報担当: 関橋)

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

「陳」アドテクの2日目は閑散とするという話を聞いていましたが、ロンドンでは2日目も最後まで大盛況。ロンドンの広告市場も熱いです！日本法人として初出展という貴重な場に足を運べてとてもよい体験をすることができました。

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の

「三木」世界は広かつた！まず感じた事は、日本と海外での接客及び商品をアピールするという事の違いを肌で感じました。日本は良い意味でビジネスマナーを重んじるころがあり、堅苦しいイメージがあるが、海外は非常にオープンでま

「陳」アドテクの2日目は閑散とするという話を聞いていましたが、ロンドンでは2日目も最後まで大盛況。ロンドンの広告市場も熱いです！日本法人として初出展という貴重な場に足を運べてとてもよい体験をすることができました。

「伊藤」私自身、初となるad:techに参加してきました。しかもロンドン！日本のブースは珍しいのか、こちらから声をかけなくても「Hey! Guys! What do you do?」という相手方の