



SNS 中にある膨大な体験情報（投稿）から、「自分が欲しい情報だけに出逢いたい！」という声に応えるアカウントが登場！ LIDDELL『インスタグラム・アグリゲーション・アカウント』を試験的に運用～「専門性×トレンド性」にこだわり、審美眼を持ってセレクトした世界観を集約してお届け～



インフルエンサーをはじめとするソーシャルオーソリティー マーケティングを展開する LIDDELL 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：福田晃一、以下リデル）では、インスタグラム・ユーザーのニーズに合わせ、より自分の価値観に合う投稿に出逢えるためのアカウント、『アグリゲーション・アカウント』の運用を試験的に実施しております。試験運用実績を経て、現状での傾向をご紹介しますと共に、新しいかたちのアカウントの在り方をご提案致します。

より価値観に合った投稿に出逢いたい！をかなえるのが『アグリゲーション・アカウント』の存在

ユーザーの体験とそれに基づく結果の集積であるソーシャルメディアの投稿は、今や自分のし好に合う情報に出逢うための検索ツールとして活用されています。

ダイレクトに視覚へ訴えることで、より自分の価値観に合うユーザー同士がコミュニティ化しやすい傾向をもった「画像優先」時代を経て、「テキストも充実」した投稿がより共感を集めやすくなりました。一部の流行に敏感な人たちだけでなく、多世代に渡って一般的に SNS を楽しむユーザーが爆発的に流入したことで、インスタグラムは「憧れ」から「参考」になる情報源として信頼を得るようになりました。もちろん、そのなかにも「より自分と似た価値観」を持つユーザーをセグメントしたうえで、参考になる情報源としているわけですが、前述したように非常に多くのユーザーが集まるようになったことで、自分のフィードに現れる投稿も劇的に増え、その中からより自分が求める投稿や情報を探し出すことは至



難の業となっています。たとえば、ひと言で「カフェ」といっても自然光のふんだんに入ったナチュラル志向のカフェもあれば、トーンを落とした照明にアンティーク風のファーニチャーでくつろぐカフェもあります。

そこで当社では、徹底的にジャンルに絞った専門性とトレンド性からなる『アグリゲーション・アカウント』の運用を試験的に実施した結果の第一段階をご紹介します。

当社では『アグリゲーション・アカウント』自身は独自の投稿をせず、あらかじめ設定したジャンルにおいて世界観に沿う投稿をリポストすることで運営しています。アカウントオーナーはいわば目利きとなって、見合う投稿を選び出し、投稿者の許諾を得てリポストを重ねていくことで特化した世界観を構築していきます。『アグリゲーション・アカウント』をフォローすることでユーザーは、膨大なフィードのなかから価値観に合う投稿を探し出す手間なく、かつてのキュレーションメディアのようにして、求める情報に簡単に出逢うことが可能となります。

ユーザーニーズに沿って、美的専門性を備えた最新版の「検索ツール」としての意義

運用しているのは「デリ」、「トラベル」、「ママ」、「ファッション」、「ビューティー」、「サブカルチャー」、「ライフスタイル」の7アカウント、今回はこのなかから特徴的な3アカウントの運用傾向をご紹介します。

【サブカルチャー「しもきたにきた。」@shimokita_ni_kita】

古着屋が多数集まり、名高い小劇場もある下北沢はカルチャーの香り色濃いまちとして知られています。現在（9月10日）までに1,188フォロワーを集め、中心世代は25～34歳としながらも前後周辺世代の18歳～、35～50歳前後と、世代を問わず「下北好き」な層を獲得。また、居住エリアで見ても小田急線下北沢を行動エリアとして参考情報にする渋谷区、川崎市（※小田急線沿線）の一部も見受けられます。

【トラベル「LDL TRAVEL」@ldl_travel】

全アカウントのなかでもっとも多い2,821フォロワーを獲得。より高いエンゲージメントを集めやすいジャンルであり、さらにターゲットを絞りこむことでハッシュタグの選定の仕方も一層戦略を求められますが結果も出やすい特性があります。世界中のデスティネーションを想起させるため、比較的25～35歳の「実質的トラベラー」が多数フォローしていることがわかりました。

【ママ「ママ クロス」@mama_.x】

一連のアカウントで作成したオリジナルのハッシュタグでの投稿数をもっとも多かったアカウント。ママ層の持つ“同じ悩みを持つ人とつながりたい”というニーズにもフィットし、1,187フォロワーを獲得。参考にできるカラー別の親子コーディネートなども人気に貢献し、閲覧者は大阪、横浜、名古屋、京都など独自のカルチャーを持つ個性的なエリアが主となっていました。



このように、確固たる世界観を重視して構築する『アグリゲーション・アカウント』は、変化するインスタグラム・ユーザーのニーズに今もっとも沿うことのできるひとつの提案といえるでしょう。私たちはこの『アグリゲーション・アカウント』に対して1万フォロワー、10万フォロワー、100万フォロワーというフェーズ目標を設定し、企業とタイアップできるインタラクティブなメディアに成長させていきます。

[インフルエンサーニュースデリバリー EMERALD POST (エメラルドポスト)]

URL : <https://emerald-post.com/>

[インフルエンサーマッチングプラットフォーム SPIRIT(スピリット)]

URL : <https://spirit-japan.com/>

[10代インフルエンサーマッチングプラットフォーム SPIRIT TEENS(スピリットティーンズ)]

URL : <https://spirit-teens.com/>

[インフルエンサーによるソーシャルメディアクリエイティブサービス PRST(プロスト)]

URL : <https://prst-sns.com/>

[共感型フォトジェニック・アート展「VINYL MUSEUM (ビニールミュージアム)】

URL : <http://vinyl-museum.com/>

Instagram : https://www.instagram.com/vinyl_museum/

[福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「買う理由は雰囲気」が9割～最強のインフルエンサーマーケティング～

著者名：福田 晃一 出版社名：株式会社あさ出版

定価：1,400円＋税

ISBN-10: 4866670002 / ISBN-13: 978-4866670003

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4866670002>

[インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。IAJ 2017]

IAJ 2017 特設サイト: <https://www.spirit-japan.com/influencer2017/>

[企業情報]

会社名：リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者：代表取締役 CEO 福田晃一

本社：東京都渋谷区神宮前 3-35-8 ハニービル青山 3F/4F(受付)

事業内容：(1)インフルエンサーを含むソーシャルオーソリティーマーケティング事業

(2)パーソナルマーケティングプラットフォームの企画、開発、運営

PRESS RELEASE



LIDDELL

LIDDELL 株式会社

2018年9月26日

コーポレート URL : <https://liddell.tokyo/>

採用に関して : <https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【お問合せ】

リデル株式会社 担当：山本

メール：info@liddell.tokyo

電話：03-6432-9806