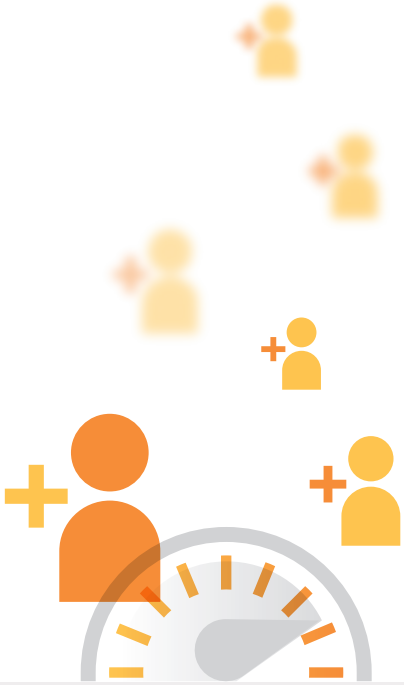
Countries:
JP

導入事例：
株式会社リブセンス



導入効果

コンバージョン数※ 3 倍 UP

他社リターゲティング広告と比較して
コンバージョン数が大幅にアップ

※2015 年 2 月計測

圧倒的な ROI

3 ～ 4 倍の CTR ほか、Criteo エンジンの
アルゴリズムによる優れた ROI

“Criteo の強みは､「良質で大規模なパブリッシャーとのつながり」と「独自のアルゴリズム」にあります。特に Criteo エンジンに搭載された独自開発のアルゴリズムについては、レコメンドエンジン、入札エンジンともに、実際の運用を通じてその信頼性を実感することができました。他社のサービスでは担当者が自分の判断でセグメントを設定しますが、Criteo エンジンが自動的に設定・配信を行ってくれることが、コンバージョン数の飛躍的な増加につながっていると思います”

株式会社リブセンス
キャリア事業部
岩崎 亮 氏

株式会社リブセンス
キャリア事業部
岩崎 亮 氏

株式会社リブセンス
アルバイト事業部
城本 真奈実 氏

株式会社リブセンス

2006 年に設立。同社が運営するアルバイト求人サイト「ジョブセンス」および転職サイト「ジョブセンスリンク」は、求人広告への応募者が採用された場合のみ料金が発生する「成功報酬型ビジネスモデル」や、採用された求職者に「お祝い金」を贈呈するといったユニークなサービスで好評を得ている。また、転職クチコミサイト「転職会議」、不動産情報サイト「door 賃貸」、ビジネス比較・発注サイト「imitsu（アイミツ）」などの新サービスも積極的に展開している。

課題：

「攻めの戦略」への転換に向けて評価の高い Criteo を選択

株式会社リブセンスが運営するアルバイト求人サイト「ジョブセンス」、および転職サイト「ジョブセンス リンク」に Criteo のパフォーマンスディスプレイ広告を導入したのは、2013 年のことでした。きっかけとなったのは、リーチできるユーザーを大幅に拡大する「攻めの戦略」への転換だったと語るのは、同社キャリア事業部で、Web 広告出稿を手掛ける岩崎亮氏です。

「そのためには、まず Web サイトへの集客経路に多様性を持たせることが重要なテーマでした。そこで仕事上のネットワークを通じて情報収集を行ったところ、多くの人から口々に勧められたのが Criteo でした」

同社では、短期間でコンバージョン数を大幅に増やすには、効果の高い広告チャネルを増やしていくシンプルな手法が有効だと考えました。その条件にかなった広告サービスを探すには、広告サービス提供者によるパブリシティではなく、各出稿企業側の広告担当者のクチコミが有力な決め手となったのです。岩崎氏は「この Criteo の導入は、今後の事業拡大に向けた集客チャネルの分散（Web 広告活用）に役立っています」と話します。

解決：

Criteo エンジンの優れたアルゴリズムで他社に比べコンバージョン数は大幅上昇

出稿を開始してから岩崎氏がもっとも驚いたのは、コンバージョン数でした。リブセンスが利用している他のディスプレイ広告サービスと比較して、大きく増加したのです。

「CTR（クリック率）だけで見ても他の 3 ～ 4 倍ありますが、CTR はタグとユーザーとのマッチングや配信の方法で結果が変わってきます。この数字を出せるのは、やはり Criteo エンジンに搭載された独自のアルゴリズムの精度によるものだと思います」（岩崎氏）

同社では、広告の KPI を測定する独自の解析ツールを利用しており、間接効果までを含めたアトリビューション分析が可能になっています。ここでも、Criteo は評価に値する成果を上げていると岩崎氏は付け加えます。

一方、アルバイト事業部の城本真奈実氏は、こうした広告効果の高さを維持しながら、日常の運用の負荷がきわめて少ない点を評価します。

「導入フェーズでは、フィードの用意やタグの入れ込みなど、Criteo は他社のサービスに比べて導入工数が多いことは確かです。しかし、これらの詳細情報が高い成果につながるだけに、この工数には十分な価値があります。一方、日々の運用フェーズでは、カテゴリーごとに CPC の調整を行う程度で、非常に負担が少ないと感じました。これによって他の作業にも工数をさけるようになりました」

Criteo が提供する優れた ROI が、迅速かつ確実な事業拡大を目指す同社の「攻めの戦略」をさらに加速していきます。

成功のポイント

- 圧倒的な ROI を提供。他のディスプレイ広告サービスと比較して、高い CTR およびコンバージョン数が大きく増加
- 独自のレコメンドエンジン／入札エンジンの持つアルゴリズムが、最適なセグメントやカテゴリー分けによる効果的な配信を実現
- 良質で大規模なパブリッシャーとの連携により、広範囲からの集客を発揮
- 負荷の少ない運用が、広告担当者の管理業務を大幅に削減

お問い合わせ

デジタル広告の ROI 向上を目指すなら、
ぜひ Criteo にお気軽にご相談ください。

03-6417-4531

Salesjp@criteo.com

criteo