

イー・ガーディアン株式会社【SSP向けレポート自動化ツール導入事例】



ディスプレイ広告の新しい価値提案に向けて

- 1~2割を占めるルーチン作業からの解放。MicroAd AdFunnelにおけるテクノロジー・メディア・オペレーションの融合例とは-

株式会社マイクロアド SSP事業部 部長 立石 誠様



SSP事業部 部長 立石 誠様

「オペレーション業務のパートナーを探していた」

そもそも、社内で行っている人的なオペレーションのアウトソーシングを検討していたんですよ。MicroAd AdFunnel（マイクロアド アドファンネル）は、現在SSPサービスとして取引法人が300を超え成長を続けています。テクノロジー、メディアとの融合や発展を目指し、運用やオペレーション周りも社内で行っていたのですが、ニーズの増加に伴い必要なリソースも増加の一途を辿っていました。常に最適配分などの検討をしていますが、その中でイーガーディアンさんからシステム化のご提案を頂いたんです。これは、今まで人手で行っていたり月のタイミングによって増減している業務ボリュームなどを、うまく自動化を中心に吸収・効率化できそうだ、というのが最初の印象でしたね。

「共通言語でどんどん進められる」

今まで外注を使ったシステム開発はあまり経験がありませんでした。テクノロジー、制作力はあってもアド業界やメディアニーズを理解できる会社さんって、やはり少ないんですよね。その点で今回は広告業界に明るい人が営業・開発両サイドにいらっしまったので、例えば都度発生する要望への提案も、メールベースでスムーズに進めることができた、この点はとても仕事がしやすかったです。ツール導入後はクライアントやメディアに向くフロントメンバーの工数を削減できますので、メディアとの対話や戦略検討など、さらにマイクロアドとしての提案力に磨きをかけられると思います。



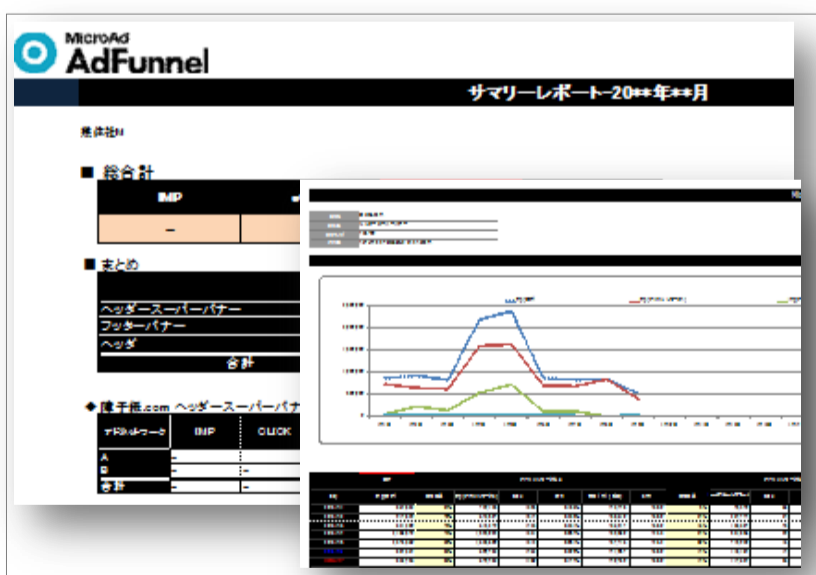
マイクロアドがメディアサイトに提供するSSP「MicroAd AdFunnel」

「今後はより多くのデータ活用、分析領域へ」

マイクロアドでは、サイバーエージェントグループとしてユーザーデータや様々な資産を豊富に保有してします。さらにDSP,SSPと一貫して提供することができる、この点は強みだと思います。今後はスマートフォン領域へ積極展開したいですね。

今はビッグデータとして様々な個所に価値のあるデータが存在していますが、散在しているとも言える。今回のツール導入もそうですが、メディアサイドと内部データの連携に留まらず、例えば支払いシステムとの連携が出来ればさらなる効率化とデータ連携が目指せます。

自身の経験ですが、広告効果はメディアのユーザー分析をする事で10倍以上変わることもある。僕らはメディア、広告主の為にどれだけプロフィールを溜めておく事ができるかが勝負ですし、その為にオペレーションの効率化を含めマーケティング戦略に活用して頂ける基盤を築いておきたい。イーガーディアンさんには今後もオペレーションパートナーとして期待しています！



「SSPレポート自動化ツール」はデータ入出力など柔軟に対応可能
(上図はサンプル)