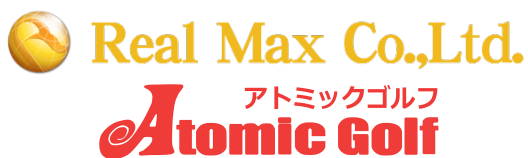


# 「戻ってこないのではなく、戻ってこられない」 ユーザーを「AdRoll Email」で顧客に転換

～事例のご紹介 株式会社リアルマックス～

パフォーマンス広告テクノロジー企業のAdRoll株式会社（本社：米国カリフォルニア州サンフランシスコ、日本法人代表：香村竜一郎、以下AdRoll）は本日、ゴルフグッズ専門のECショップ「Atomic Golf」(<http://www.atomicgolf.jp/>)を運営する株式会社リアルマックス（本社：広島県広島市、代表取締役 青松 勇介、以下リアルマックス社）のディスプレイ広告施策の一つとしてAdRollリターゲティング広告、AdRoll Email、AdRollダイナミック広告が採用されていることを発表いたします。



ゴルフ用品を販売するECショップ「Atomic Golf」を運営するリアルマックス社は、オンラインオークション創成期の2000年初頭にオンラインで中古ゴルフクラブの販売を開始しました。その後、リアル店舗展開の他に自社EC事業を確立、オンラインショッピング市場の拡大が追い風となり、ビジネスは急速な成長を遂げました。現在新たなデジタル施策として広島を含む関西から中国地方を幅広くカバーするセーラー広告社（本社：香川県高松市、代表取締役社長 村上 義憲）に広告施策の改善を依頼し、セーラー広告社のグループ会社でデジタル施策のコンサルティングを主とするアド・セール株式会社（本社：香川県高松市、代表取締役 川添 泰史、以下アド・セール社）が、リアルマックス社のデジタル戦略の改変に取り掛かっています。

## 顧客層の拡大に新たな一手 「戻ってこないのではなく、戻ってこられない」ユーザーへアプローチ

リアルマックス社は2014年の自社サイトリニューアルをきっかけに、パフォーマンス型広告による顧客獲得戦略をはじめます。顧客のロイヤルティ化を目指すにあたり、顧客層の拡大であることが課題であることを考えると、“購買ファネル”の中間から下層で滞留している、いわゆる潜在顧客層へ適切なタイミングで購入の決断を後押しするための“パーソナライズされたメッセージ”を届けることであると考えました。

また顧客層の拡大に向け、Atomic Golfの訪問者が離脱した後の呼び戻しが重要となりました。サイト上で、カートに商品を入れるところまでの誘導は可能ですが、他店との比較後に一旦離脱したユーザーをサイトに呼び戻すのがこれまでのデジタル施策では困難でした。そこで、もともと実施していたカート落ちソリューションに加え、アド・セール社からの提案により、AdRoll Emailの導入を決定。これまで追いかけることが困難であった、いくつもの商品ページを訪問してもカートに商品を入れずに離脱してしまうが、実はポテンシャルの高いユーザーへのアプローチを可能にしました。



「AdRoll Emailは、サイト上で購入を迷ってやめてしまった人へのアプローチが可能なので、他のデジタル施策と上手く横断することで、より効率的な見込み客の育成が可能です。また、ディスプレイ広告の配信で見込み客を開拓できるAdRoll ProspectingやAdRoll Retargetingを上手く組み合わせることで送客を可能にする点が魅力です。」（アド・セール株式会社 代表取締役 川添 泰史氏）

当初、獲得単価（CPA）がいいとは言えない状況ではあったものの、過去の教訓から一定期間は運用することで、ビジネス視点での結果が見えて来ることはわかっていたと田中氏は語ります。

「実をいうと最初は弊社がこれまで設定していた金額に比べ、高単価での獲得でした。ただ、顧客のロイヤルティ化が一つの重要なゴールですから、顧客の生涯価値（LTV）が上がればいずれはコストが回収できます。広告の指標はROASを設定しており、AdRoll以外も含む全指標を1700%を目標値としている中でAdRollを利用し始めてから2000%へと上昇しています。今後は新規の開拓となる拡張配信（AdRoll プロスペクティング）の実施と、それらを実施した上でのアトリビューションを見ていけたらと考えています。」（株式会社リアルマックス ゴルフ事業部Webマーケティング課長 田中 享氏）

詳しい事例はこちら (<https://www.adroll.com/resources/case-studies/atomic-golf-jp>) からご覧いただけます。

## 株式会社リアルマックスについて

ゴルフグッズ専門のECショップ「Atomic Golf」を運営する、ITソリューション事業です。専門性の高い商品ラインをメインとした品揃えと手厚い顧客サポートで各種オンラインショッピングモールで、数々の賞を受賞するなど、ユーザー視点を生かしたショップの運用で業績を伸ばしています。

- 代表者：代表取締役 青松 勇介
- 所在地：〒731-0101 広島県広島市安佐南区八木1丁目7-12
- 設立：2000年11月
- 資本金：3,000万円
- URL：<http://www.realmx.co.jp/company/>

## セーラー広告株式会社について

中四国を中心に総合広告事業を展開し、デジタル分野においてはWEB広告の運用、WEBサイト制作、データ分析・ユーザー調査、クラウド型CRMシステムの販売・導入支援、ECサイトの運営代行などを行います。

- 代表者：代表取締役社長 村上 義憲
- 所在地：〒760-8502 香川県高松市扇町2丁目7番20号
- 設立：1951年3月
- 資本金：29,486万円
- URL：<http://www.saylor.co.jp/>

## AdRollについて

AdRollはパフォーマンス広告プラットフォームを提供し、全世界で3万5千社を超える広告主に採用されています。2015年6月には新規顧客へのリーチを拡大するAdRollプロスペクティングを開始しました。PC、モバイル、タブレットなどデバイスを横断しオーディエンスへのリーチが可能で、フレキシブルなプラットフォームにより、AdRollが有する12億超の世界最大規模のデータセット、AdRoll IntentMap™を活用し、独自のアルゴリズムで適切な広告スペースを適切な価格で入札することで、新しいオーディエンスへのアプローチが可能のため、見込み客を顧客に転換させ、育成させるという購買ファネル全てを網羅したフルファネルマーケティング施策の更なる効果が期待できます。また、Google、Yahoo!、Facebookなど幅広い広告インベントリーソースにわたって透過性とリーチ及び広告施策の目的に応じてのより細やかな配信運用が可能です。

サンフランシスコに本社を構え、ニューヨーク、シカゴ、ダブリン、ロンドン、シドニーにオフィスを開設しています。

また、Foundation Capital、Institutional Venture Partners、AccelPartners、Merus Capital、Peter Thielなどの主要投資機関の支援を受けています。

詳細については、<http://www.adroll.com>、AdRoll株式会社については[こちら](#)をご覧ください。

- AdRollの情報ソース（日本語）：<http://www.adroll.jp>
- ブログ：<http://blog.adroll.com/ja-jp/>
- 情報/レポート：<https://www.adroll.com/ja-JP/resources>
- Twitter：<https://twitter.com/AdRollTokyo>
- Facebook：<https://www.facebook.com/adrollTokyo>

本件に関する報道関係者からの問い合わせ先：AdRoll マーケティングチーム [japanpr@adroll.com](mailto:japanpr@adroll.com)