

有効リードを獲得する ビジネスターゲティングの活用事例

マーケティングソリューションカンパニー

坂本 春樹

2023年12月6日

LINEヤフー

自己紹介

坂本 春樹（さかもと はるき）

マーケティングソリューションカンパニー
ビジネスデザイン統括本部 ADセールス本部
リーダー

- デジタルマーケティング歴：15年
- 社歴：Yahoo! → Salesforce → LINEヤフー
- 担当業界：BtoB



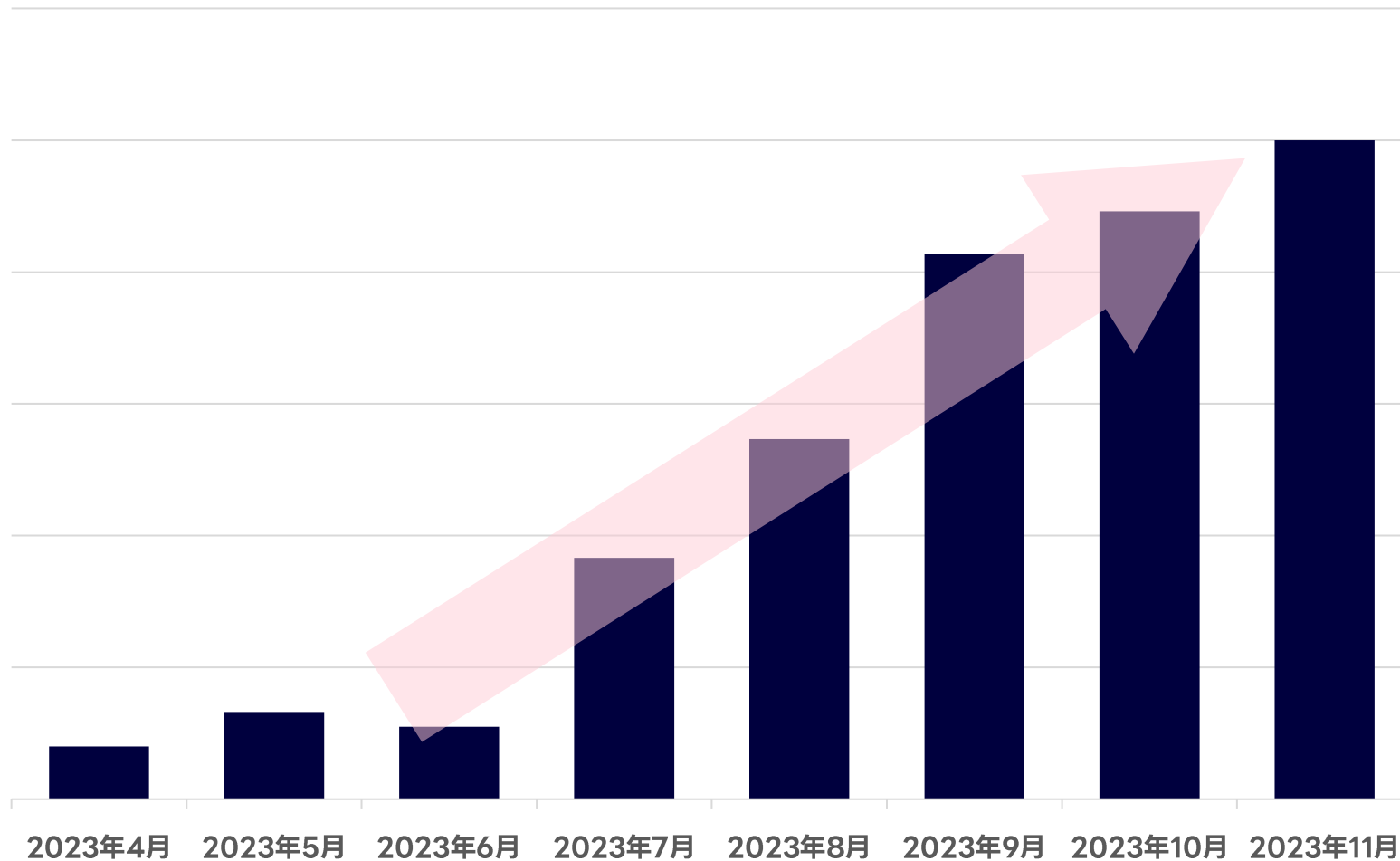
突然ですが、ご質問

**リードや商談、成約数を増やしたいときに
デジタル広告は何を選びますか？**

おそらく…

**LINEヤフーのディスプレイ広告は
想起しない。**

事実。本日ご紹介するビジネスターゲティングのご出稿金額



正式リリース*後
6ヶ月で

12倍

* 2023年5月下旬に正式リリース
* 2023年4月～10月は実績値。11月は11月15日時点の見込み値

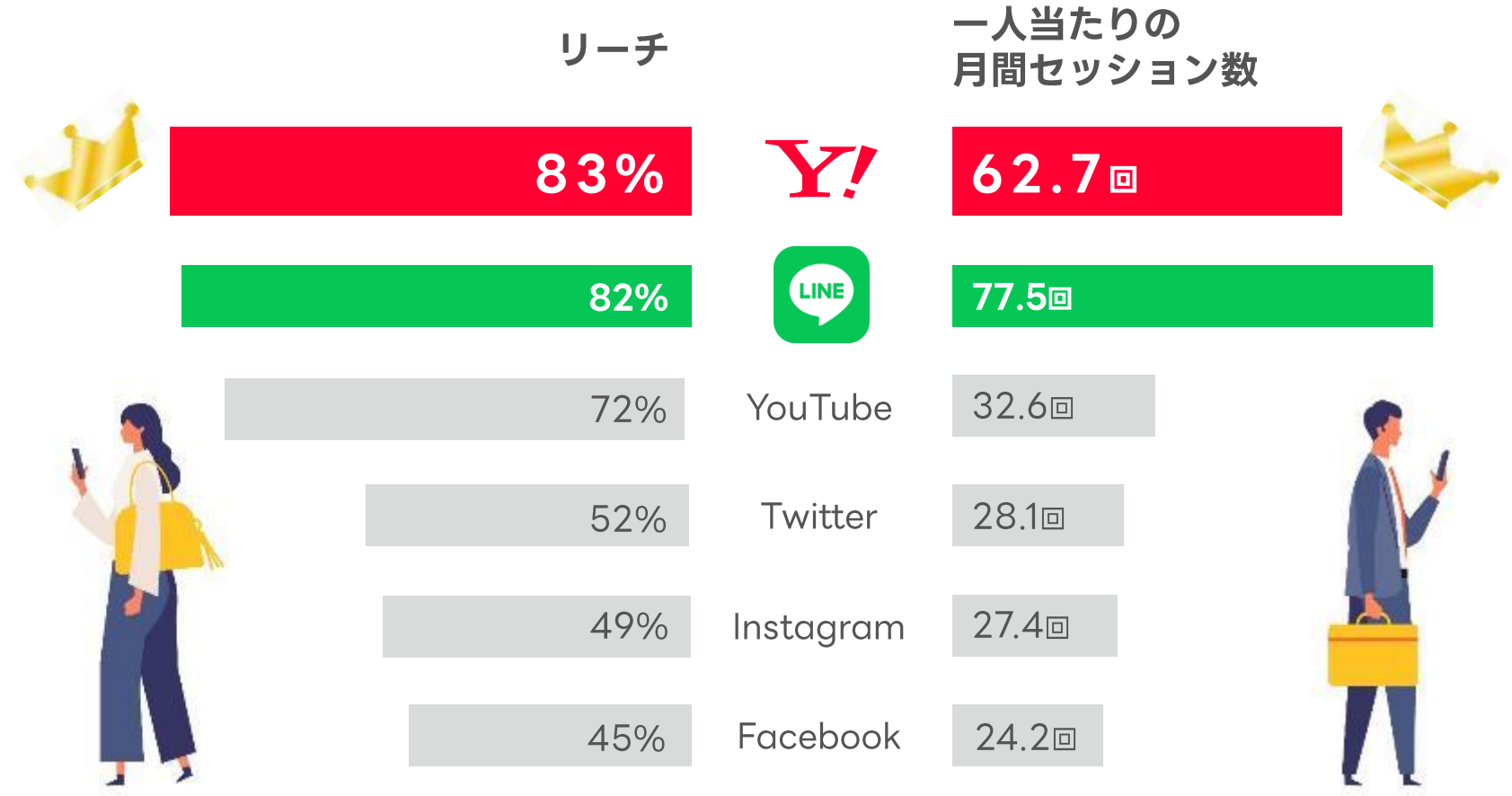
他DSPとの違い ＝リードの質・量

ビジネスユーザー
のリーチ数は
Yahoo! JAPAN
が最も多い

仕事で一定額の給与を得ている多くのビジネスユーザーに、毎日の習慣として頻度高くYahoo! JAPANをご愛用いただいています。

月に何度も訪問しているため、広告メッセージを届けやすいといえます。

年収600万円以上の有職者



本パートのゴール

**LINEヤフーのディスプレイ広告は
想起しない。**



**LINEヤフーのディスプレイ広告の
「成約につながるリード」を増やす方法を知る。**

アジェンダ

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

Point 1

解決する課題と
解決策

Point 2

Eightユーザーの
名刺データ活用

Point 3

活用事例

アジェンダ

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

Point 1

解決する課題と
解決策

Point 2

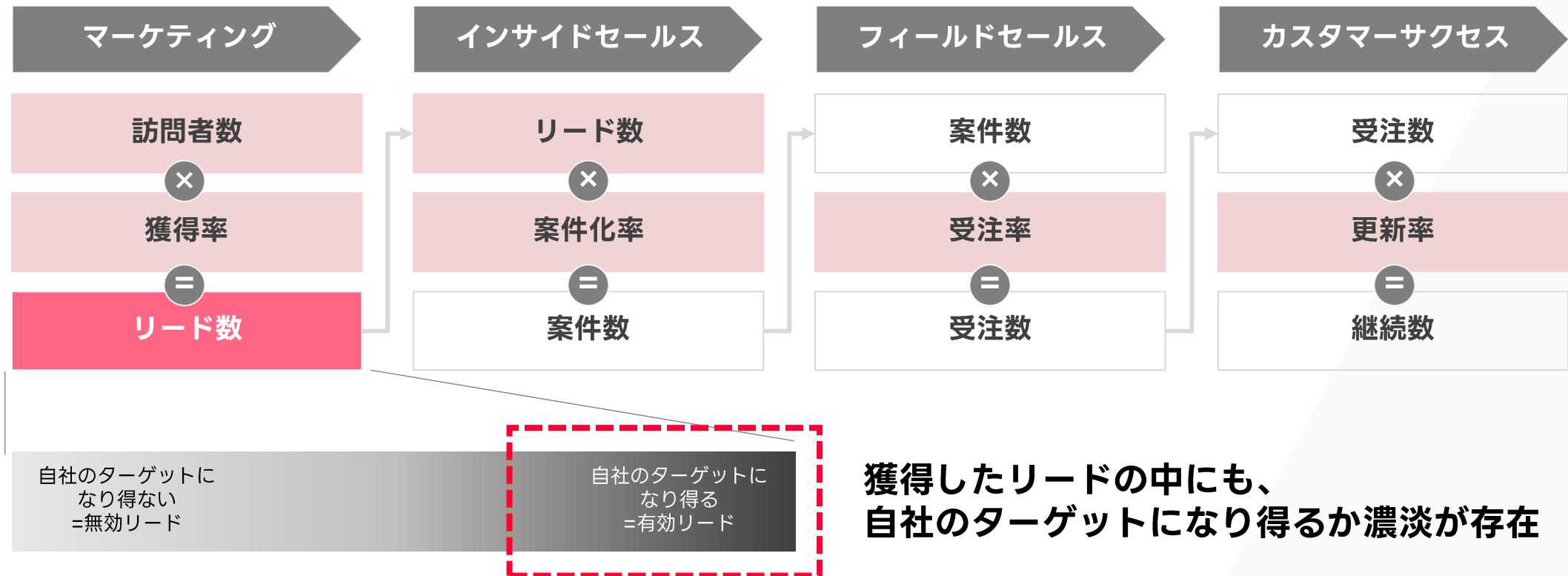
Eightユーザーの
名刺データ活用

Point 3

活用事例

BtoBマーケティングにおける課題

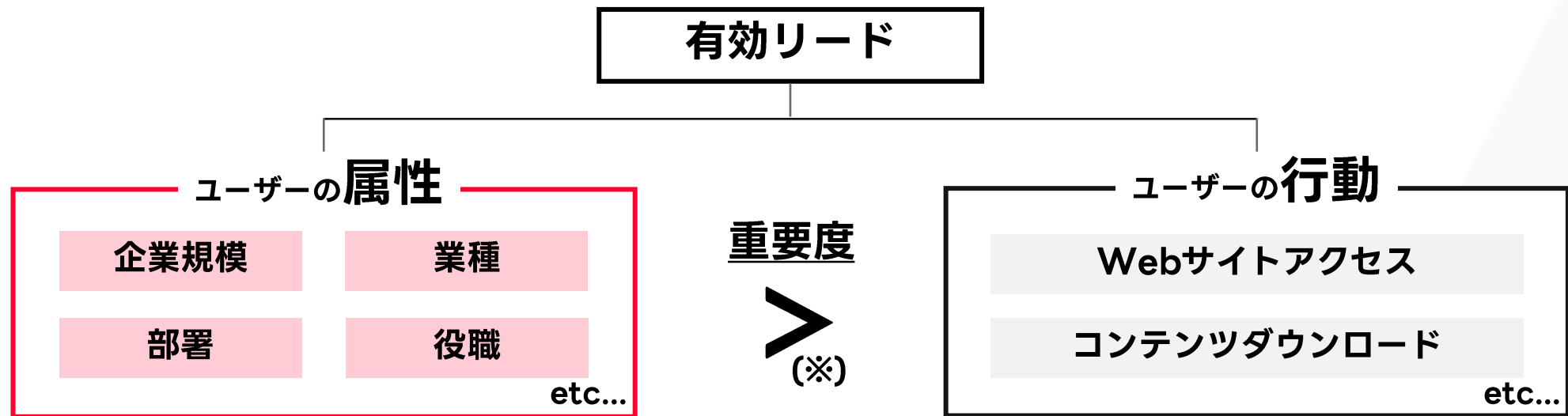
単にリード数を増やすのではなく
自社のターゲットである「有効リード」であるかが重要



参考：セールスフォース・ジャパン、「The Model」(ザ・モデル)

BtoBマーケティングにおける課題

有効リードか否かを判断する重要な要素
企業規模・部署・役職などを特定して集客することは困難



※どれほど行動を起こしていたとしても、ターゲットとすべき属性のユーザーでなければ、
 時間を費やすべきではないため

参考：福田康隆 「THE MODEL」, 翔泳社 2019年1月

LINEヤフーの「ビジネスターゲティング」

Eightユーザーの名刺データを活用することで
興味・関心を持った有効リード層へのアプローチが実現

ビジネスターゲティング

企業の属性

LBCデータ / Yahoo!ショッピングの店子データ

法人格

業種

上場区分

売上高

従業員規模

企業内のポジション

Eightユーザーの名刺データ *

部署

役職

New

+

興味・関心

ユーザーの行動

Yahoo!の行動データ

検索キーワード

オーディエンスカテゴリ・
ニュース閲覧

etc...

アジェンダ

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

Point 1

解決する課題と
解決策

Point 2

Eightユーザーの
名刺データ活用

Point 3

活用事例

活用ステップ

貴社のターゲット属性にそって**専用のターゲティング**を作成、
ディスプレイ広告に活用

貴社のターゲット属性にそって
企業規模・部署・役職などを選定



- 企業の属性
- 企業内のポジション
- 行動、興味・関心 など



有効リードの条件にそったターゲティング作成

貴社のターゲット属性・有効リードの条件にそって、各項目から属性を選定

ビジネスターゲティングで用いる属性項目（一例）

企業の属性	法人格	株式会社	個人事業主	有限会社	合同会社		
	業種	プライム	スタンダード	地方上場	グロース	非上場	
	上場区分	サービス業	金融・保険	運輸・郵便	卸売・小売	建設業	医療
	売上高	～5000万円	～1億円	～5億円	～10億円	～20億円	1兆円～
	従業員規模	1～4名	5～9名	10名～299名	1,000名～1,999名	2,000名～4,999名	10,000名～
部署・役職	部署	人事	営業	システムエンジニア	マーケティング	会計	管理部門
	役職	取締役	役員	部長	課長・マネージャ	係長・チーフ	役職なし

※ 組み合わせによって、十分なデータボリュームが確保できない場合があります。

… LBCデータ / Yahoo!ショッピングの店子データ

… Eightユーザーの名刺データ

有効リードの条件にそったターゲティング作成

例) 個人事業主の代表取締役・役員にアプローチしたい

ビジネスターゲティングで用いる属性項目（一例）

企業の属性	法人格	株式会社	個人事業主	有限会社	合同会社		
	業種	プライム	スタンダード	地方上場	グロース	非上場	
	上場区分	サービス業	金融・保険	運輸・郵便	卸売・小売	建設業	医療
	売上高	～5000万円	～1億円	～5億円	～10億円	～20億円	1兆円～
	従業員規模	1～4名	5～9名	10名～299名	1,000名～1,999名	2,000名～4,999名	10,000名～
部署・役職	部署	人事	営業	システムエンジニア	マーケティング	会計	管理部門
	役職	取締役	役員	部長	課長・マネージャ	係長・チーフ	役職なし

※ 組み合わせによって、十分なデータボリュームが確保できない場合があります。

… LBCデータ / Yahoo!ショッピングの店子データ

… Eightユーザーの名刺データ

有効リードの条件にそったターゲティング作成

例) エンタープライズ企業の会計部署の決裁者にアプローチしたい

ビジネスターゲティングで用いる属性項目 (一例)

企業の属性	法人格	株式会社	個人事業主	有限会社	合同会社		
	業種	プライム	スタンダード	地方上場	グロース	非上場	
	上場区分	サービス業	金融・保険	運輸・郵便	卸売・小売	建設業	医療
	売上高	~5000万円	~1億円	~5億円	~10億円	~20億円	1兆円~
	従業員規模	1~4名	5~9名	10名~299名	1,000名~ 1,999名	2,000名~ 4,999名	10,000名~
部署・役職	部署	人事	営業	システムエンジニア	マーケティング	会計	管理部門
	役職	取締役	役員	部長	課長・マネージャ	係長・チーフ	役職なし

※ 組み合わせによって、十分なデータボリュームが確保できない場合があります。

… LBCデータ / Yahoo!ショッピングの店子データ

… Eightユーザーの名刺データ

CVデータにもとづくターゲティング作成

Yahoo!広告をすでにご実施している場合、
貴社のCVデータから逆引きして、高い効率が期待できる属性を選定可能

従業員規模

セグメント	貴社CVユーザーの特徴度	ユーザーボリューム
従業員規模_10~20人未満	1.679	750
従業員規模_1~5人未満	1.655	1200
従業員規模_5~10人未満	1.387	1000
従業員規模_20~30人未満	1.105	500
従業員規模_50~100人未満	1.033	250
従業員規模_30~50人未満	0.742	400
従業員規模_100~300人未満	0.691	150
従業員規模_300~1,000人未満	0.626	100

職種

セグメント	貴社CVユーザーの特徴度	ユーザーボリューム
職種_会計	1.578	100
職種_管理部門	1.195	500
職種_企画・マーケティング	1.129	1200
職種_システムエンジニア	0.857	750
職種_人事	0.755	1000

役職

セグメント	貴社CVユーザーの特徴度	ユーザーボリューム
役職_代表取締役・CEO	2.889	100
役職_専務・常務・執行役員	1.973	500
役職_係長・リーダー	0.239	1200
役職_部長	0.112	750
役職_課長・次長	0.101	1000

※ イメージです。CV逆引き分析レポートの実際の表示は異なる場合があります。
 ※ CV逆引き分析レポートの詳細については、貴社担当営業迄お問い合わせください。
 ※ 組み合わせによって、十分なデータボリュームが確保できない場合があります。

活用ステップ

貴社のターゲット属性にそって**専用のターゲティング**を作成、
ディスプレイ広告に活用

貴社のターゲット属性にそって
企業規模・部署・役職などを選定



- 企業の属性
- 企業内のポジション
- 行動、興味・関心 など



アジェンダ

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

Point 1

解決する課題と
解決策

Point 2

Eightユーザーの
名刺データ活用

Point 3

活用事例

活用事例

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

① 大手IT企業	● 目的：有効リード・商談の獲得 ● 概要：Eight部署・役職データで、CPAを20%改善。ご利用金額は50万円から400万円に拡大
② SaaS比較メディア	● 目的：有効リードの獲得 ● 概要：Eight部署データとオーディエンスカテゴリを掛け合わせ、CPAを3分の1に改善
③ 会計SaaS企業	● 目的：有効リード・商談の獲得 ● 概要：従業員規模データを見直し、商談単価を3分の1に改善

事例①

Eight部署・役職データ で、CPAを20%改善

ご利用金額は50万円 から400万円に拡大

訴求

大手IT企業。1台40万円～の法人向けのサーバーを訴求。ターゲット顧客は法人の決裁権のある役職者

解決した 課題

既存の施策ではとらえられなかった、法人の役職者への量と質を兼ね備えたリーチ

As-Is と To-Be

指定したキーワードを検索したユーザーにアプローチするサーチターゲティングを活用。

しかし、サーチターゲティングでは**法人の決裁者をとらえることが難しく、十分な広告インプレッションが得られなかった。**

【ビジネスターゲティング】
「XXX社 法人向け」などを検索したユーザー

Eightデータで企業規模に部署・役職をかけ合わせ。配信量を確保しつつ、**CPAは20%改善。**

ご利用金額は初月50万円/月から、3か月後には**400万円/月まで拡大**した。

【ビジネスターゲティング】
・従業員数1～299名×役職
・従業員数1～299名×部署

+α のポイント

広告主コメント：「決裁権のある部署の役職者との商談数が増えたため増額を判断。サーバー以外の法人向けプロモーションにも利用する予定。」

事例②

Eight部署データと、
Yahoo!行動データを
掛け合わせ、
CPAを3分の1に改善

リード数は5倍に拡大

訴求

SaaS比較メディアを運営。法人向けクラウドサービスを無料比較し、資料一括請求が可能。プロジェクト管理ツールを訴求

解決した課題

Apple社のITP、Google社のChromeのサードパーティCookie廃止を見越した、リターゲティングに頼らない獲得施策の創出

As-Is と To-Be

新たな獲得施策を創るために、様々なターゲティングを試していたが、成果を上げるに苦心。

Eight部署・役職ターゲティングも試みたが、**効率的にリードを獲得できず、改善が必要**だった。

【ビジネスターゲティング】
部署（営業/マーケティング/エンジニア）

Eight部署データに、Yahoo!のオーディエンスカテゴリ（行動データ）を掛け合わせ。**CPAは3分の1に改善。リード数も5倍に拡大。**

ディスプレイ広告全体の平均CPAと比べて、**2分の1の好ターゲティング**を創出した。

【ビジネスターゲティング】
部署（営業/マーケティング/エンジニア）
×
行動（ソフトウェア、クラウドサービス）

+α のポイント

広告主コメント：「自社のビジネスに沿った理想のターゲティング。ターゲティング掛け合わせの工夫次第で一層拡大できる可能性が見えた。」

事例③

従業員規模を見直し、
商談化率は2.4倍

商談単価を3分の1に改善

訴求

会計SaaS企業。ザ・モデル型の営業プロセスを採用しており、獲得したリードのうち、従業員数が一定以上の企業に対して営業がアプローチして商談を獲得

解決した 課題

法改正の影響を受けて低下した、有効リード率・商談化率の改善

As-Is と To-Be

もとより、LBCデータとEightデータを掛け合わせてターゲティング

しかし、インボイス制度の影響で個人事業主からの問い合わせが増え、**有効リード率、商談化率が低下**していた。

【ビジネスターゲティング】
従業員数10～1000名×役職者

LBCデータの従業員数規模を100名に見直し。CVRは低下してCPAは1.4倍に上がったが、**有効リード率は1.6倍、商談化率は2.4倍に改善**。

最終的な商談単価は3分の1に改善した。

【ビジネスターゲティング】
従業員数100～1000名×役職者

+α のポイント

広告主コメント：「リターゲティングとのリーチ重複率は10%未満で、新規ユーザーへのリーチができている点も評価しています。」

まとめ

ディスプレイ広告で「成約につながるリード」を増やす方法

- **ビジネスユーザーのリーチ数は、Yahoo! JAPANが最も多い。（次いでLINE）**
- **ビジネスターゲティングと興味関心を組み合わせ、有効リード層に効率的にアプローチできる。**
- **その結果、商談単価を3分の1に改善した事例も。**

ご質問・ご相談について

本内容に関するご質問・ご相談は、メディックスさまにお問い合わせください。

最低ご出稿金額	メディックスさまにお問い合わせください。
Eightユーザーの名刺データの 利用期限	～2024年9月30日 * 更新予定については、担当営業までお問い合わせください。 * LBC/Yahoo!ビジネスデータに利用期限はございません。
その他ご留意点	• Eightユーザーの名刺データをもとにした拡張配信です。 • データの組み合わせによって、十分なデータボリュームが確保できず、ターゲティングを作成できない場合があります。 • CV逆引きレポートの作成は、メディックスさまにお問い合わせください。

Thank You

Appendix

セグメント区分

データ別セグメント区分

広告主・広告会社限定

セグメント区分	LBC	Yahoo!ビジネスサービス	Eightユーザー
売上高規模	○	○	×
資本規模	○	○	×
従業員規模	○	○	×
上場区分	○	×	×
法人格	×	○	×
業種	○	○	×
役職	×	×	○
部門	×	×	○

LBCデータ セグメント区分

広告主・広告会社限定

売上高規模
0～5000万円未満
5000万円以上～1億円未満
1億円以上～5億円未満
5億円以上～10億円未満
10億円以上～20億円未満
20億円以上～30億円未満
30億円以上～50億円未満
50億円以上～100億円未満
100億円以上～1000億円未満
1000億円以上～5000億円未満
5000億円以上～1兆円未満
1兆円以上

従業員規模
1～4名
5～9名
10～19名
20～29名
30～49名
50～99名
100～299名
300～999名
1000～1999名
2000～4999名
5000名～9999名
10000名～

上場区分
プライム
スタンダード
地方上場
グロース
非上場

LBCデータ セグメント区分

広告主・広告会社限定

業種			
林業	農業	設備工事業	各種商品小売業
保険業	学校教育	職別工事業（設備工事業を除く）	各種商品卸売業
水産養殖業	教育，学習支援業	廃棄物処理業	飲食物品小売業
鉱業，採石業，砂利採取業	保健衛生	職業紹介・労働者派遣業	飲食物品卸売業
その他の教育，学習支援業	社会保険・社会福祉・介護事業	自動車整備業	その他の小売業
地方公務	専門サービス業（他に分類されないもの）	機械等修理業（別掲を除く）	その他の卸売業
国家公務	広告業	その他のサービス業	窯業・土石製品製造業
郵便局	技術サービス業（他に分類されないもの）	その他の事業サービス業	輸送用機械器具製造業
協同組合（他に分類されないもの）	学術・開発研究機関	補助的金融業等	木材・木製品製造業（家具を除く）
熱供給業	放送業	金融業，保険業	非鉄金属製造業
電気業	通信業	貸金業，クレジットカード業等非預金信用機関	電子部品・デバイス・電子回路製造業
水道業	情報サービス業	銀行業	電気機械器具製造業
ガス業	映像・音声・文字情報制作業	金融商品取引業，商品先物取引業	鉄鋼業
漁業	インターネット附随サービス業	協同組織金融業	繊維工業
漁業（水産養殖業を除く）	郵便業（信書便事業を含む）	洗濯・理容・美容・浴場業	石油製品・石炭製品製造業
物品賃貸業	道路旅客運送業	娯楽業	生産用機械器具製造業
不動産賃貸業・管理業	道路貨物運送業	その他の生活関連サービス業	食料品製造業
不動産取引業	鉄道業	無店舗小売業	情報通信機械器具製造業
鉱業，採石業，砂利採取業	倉庫業	繊維・衣服等卸売業	金属製品製造業
宿泊業	水運業	織物・衣服・身の回り品小売業	業務用機械器具製造業
持ち帰り・配達飲食サービス業	航空運輸業	建築材料，鉱物・金属材料等卸売業	家具・装備品製造業
飲食店	運輸に附帯するサービス業	機械器具小売業	
農業，林業	総合工事業	機械器具卸売業	

Yahoo!ビジネスサービスデータ セグメント区分

広告主・広告会社限定

法人格
株式会社
個人事業主
有限会社
合同会社
資本規模
1千円～100万未満
100万～300万円未満
300万～500万未満
500万～1千万
1千万～3千万未満
3千万～5千万円未満
5千万～1億円未満
1億～3億円未満

売上高規模
0～5000万円未満
5000万円以上～1億円未満
1億円以上～5億円未満
5億円以上～10億円未満
10億円以上～20億円未満
20億円以上～30億円未満
30億円以上～50億円未満
50億円以上～100億円未満
100億円以上～300億円未満

従業員規模
1～4名
5～9名
10～19名
20～29名
30～49名
50～99名
100～299名
300～999名

業種
受託開発ソフトウェア業
広告業
経営コンサルタント業
食堂，レストラン（専門料理店を除く）
不動産代理業・仲介業
無店舗小売業（各種商品小売）
情報提供サービス業
酒場，ビヤホール
婦人服小売業
洋品雑貨・小間物小売業
スポーツ用品小売業
電気機械器具卸売業（家庭用電気機械器具を除く）
インターネット利用サポート業
中古品小売業（骨とう品を除く）
美容業
旅館，ホテル
建物売買業

Eightユーザーの名刺データ セグメント区分

広告主・広告会社限定

役職
取締役会長／会長／相談役／顧問／理事長／代表取締役／社長／頭取／CEO
CEO以外のCXO／会計参与／監査役／取締役／専務／常務／執行役／理事
部長／ジェネラルマネージャー／センター長／局長／所長
次長／室長／店長／課長／マネージャー
係長／リーダー／リーダ／主任／チーフ／班長

部門
人事
総務
システムエンジニア
営業
企画・マーケティング（広報）
デザイン
会計
医療従事者
管理部門
法務

LINEヤフー