

少額からでも**成果が出せる!**



事例企業に聞く、

Yahoo!広告

検索広告の攻略法

シンフラワー株式会社
桑山 大毅氏

株式会社FRACORA
土橋 桃子氏

株式会社FRACORA
森 一彦氏

アジェンダ

- 1 Yahoo! JAPAN ・ Yahoo!広告のご紹介
- 2 対談① 購買数を135%に伸ばしたEC「FRACORA」の活用方法
- 3 対談② 広告費用10倍の売上を生む「シンフラワー」の活用方法
- 4 サポートのご紹介

アジェンダ

1 Yahoo! JAPAN・Yahoo!広告のご紹介

2 対談① 購買数を135%に伸ばしたEC「FRACORA」の活用方法

3 対談② 広告費用10倍の売上を生む「シンフラワー」の活用方法

4 サポートのご紹介

Yahoo! JAPANとは



Yahoo! JAPAN 月間ログインユーザーID数 5,598万 (2023年12月末時点)

Yahoo! JAPANとは

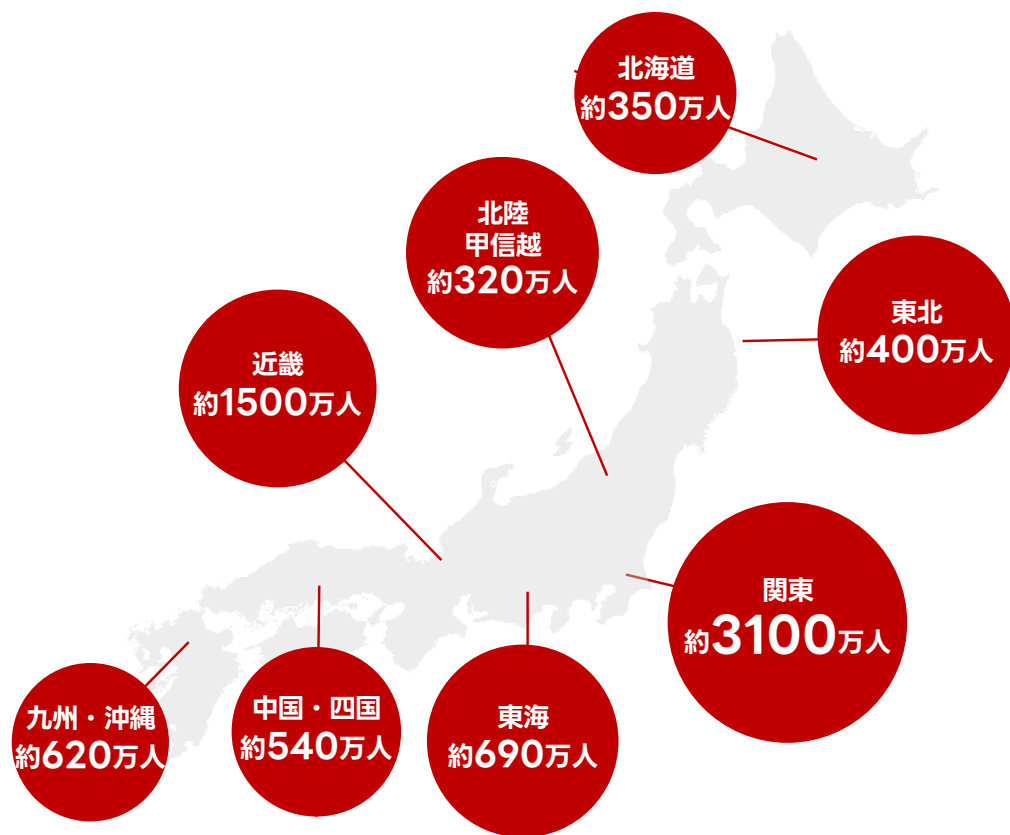
検索、地図、オークションなど、バラエティーに富んだ約100のサービスを提供



※1 LINEヤフー株式会社自社調査 (2022年3月1日時点)
※2 LINEヤフー株式会社自社調査 2021年7月~12月の月平均 (タブレット、従来型携帯電話除く)

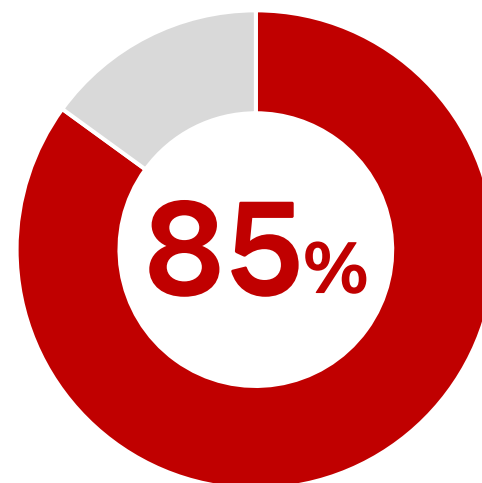
国内で幅広い利用者

全国に幅広いユーザー※1

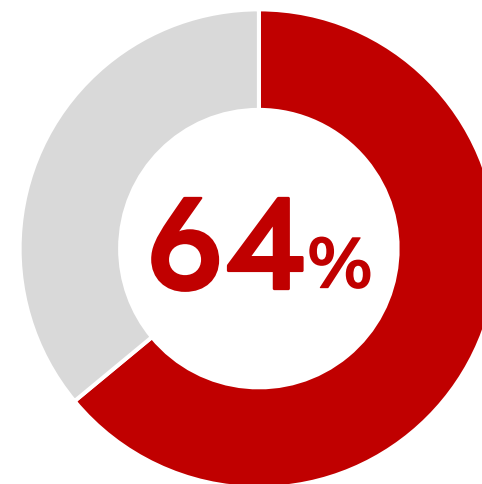


デバイス別の利用割合※2

スマートフォン



パソコン



※1 ニールセン NetView 2022年1月～12月の月平均) [Yahoo! JAPAN (ブランドレベル) で集計。スマートフォンからのアクセス (アプリ利用を含む)] 上3桁目の数値を四捨五入

※2 ニールセン デジタルコンテンツ視聴率 (2022年1月～12月の月平均) [Yahoo! JAPAN (ブランドレベル) で集計。スマートフォンとパソコンのユーザーの重複を含まない。]

Yahoo!広告とは

Yahoo! JAPANの各種サービスに広告を掲載できるWeb広告

検索広告



スポンサー
🌐 english.example.co.jp
【公式】ビジネス英語なら〇〇〇 - 今なら体験レッスンが3回無料!

〇〇駅から徒歩1分。ビジネス英語の習得に定評があります。あなたの目的に合わせてレベル別に多種多様なコースをご用意。都合に合わせて通いやすく、レッスンの振り替えも可。リモートレッスンにも対応中!

スポンサー
example.co.jp/

英会話教室に通ってみたい! 人気のスクールを比較

ニーズに合わせて、さまざまなタイプの英会話スクー

ディスプレイ広告



ヤフーの動画広告を紹介します。

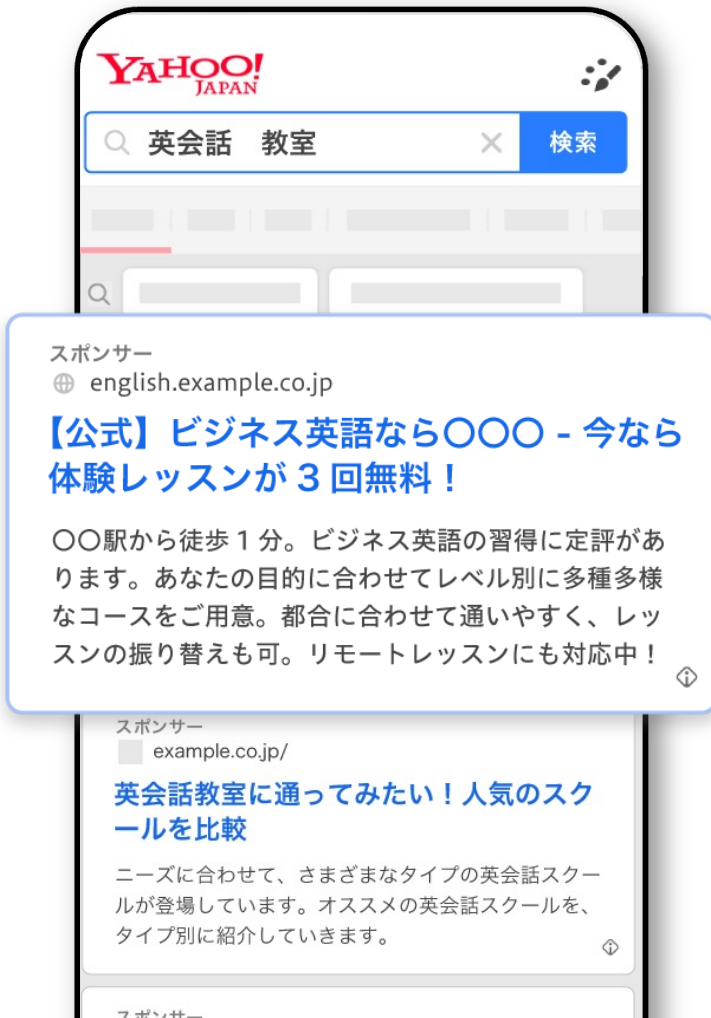
Yahoo! JAPAN

[詳しくはこちら](#)

広告

検索広告とは

ユーザーが**検索したキーワード**をもとに、検索結果として広告を表示できる



Point
1

検索結果の目立つ位置に掲載可能

Point
2

テキスト（文章）の用意だけで簡単に投稿開始できる

Point
3

商品やサービスを「**今、探している**」ユーザーに広告を届けられる

事例：データ復旧・文字起こし

株式会社アラジン

データ復旧サービス
(データレスキューセンター)



文字起こしサービス
(データグリーン)



課題

新規顧客の開拓

目的

問い合わせ・無料お見積り
の申込件数アップ

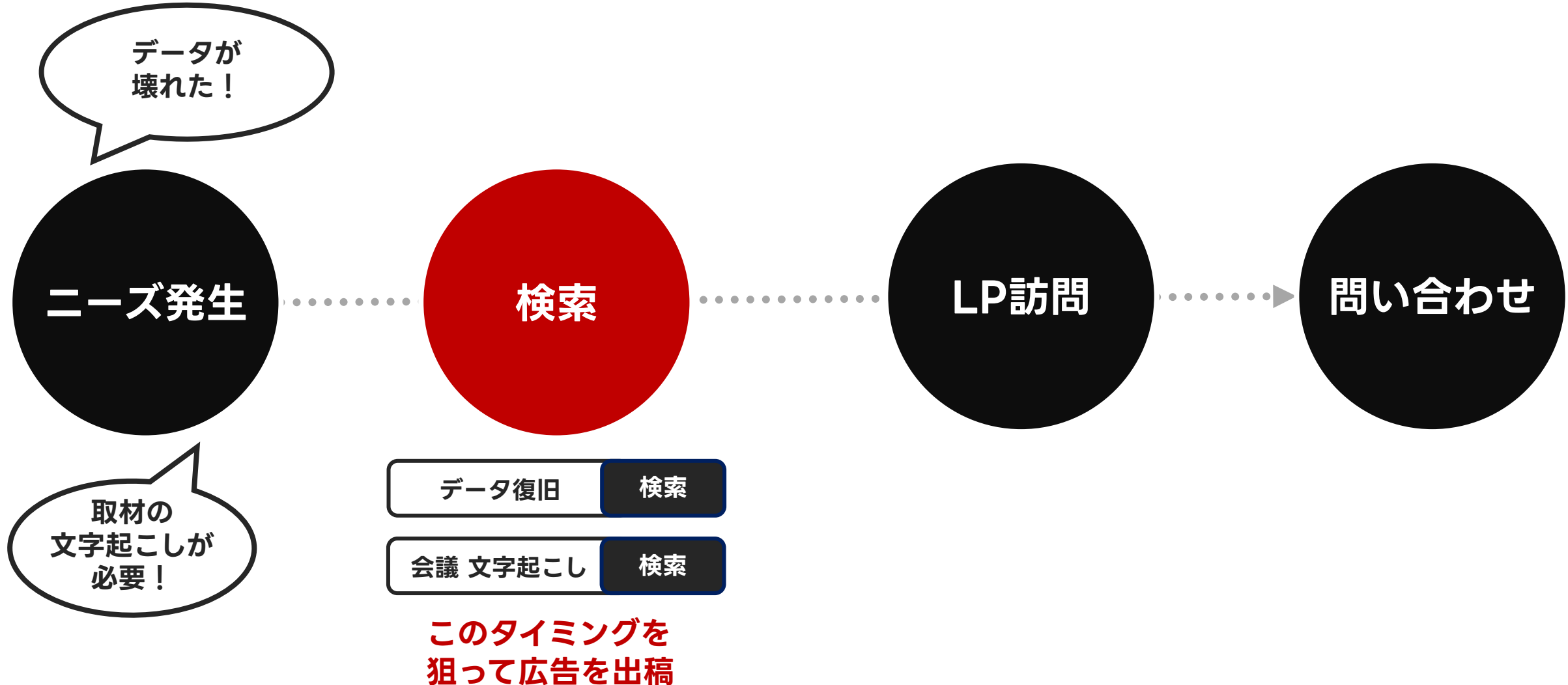
注カターゲット

企業が集中する関東が中心



Yahoo!広告 検索広告出稿の狙い

サービス利用前のユーザーの行動



Yahoo!広告の獲得ユーザーの特徴と成果

Yahoo!広告の特徴

PCユーザーが多い

ユーザーの質が高い

獲得単価が安い

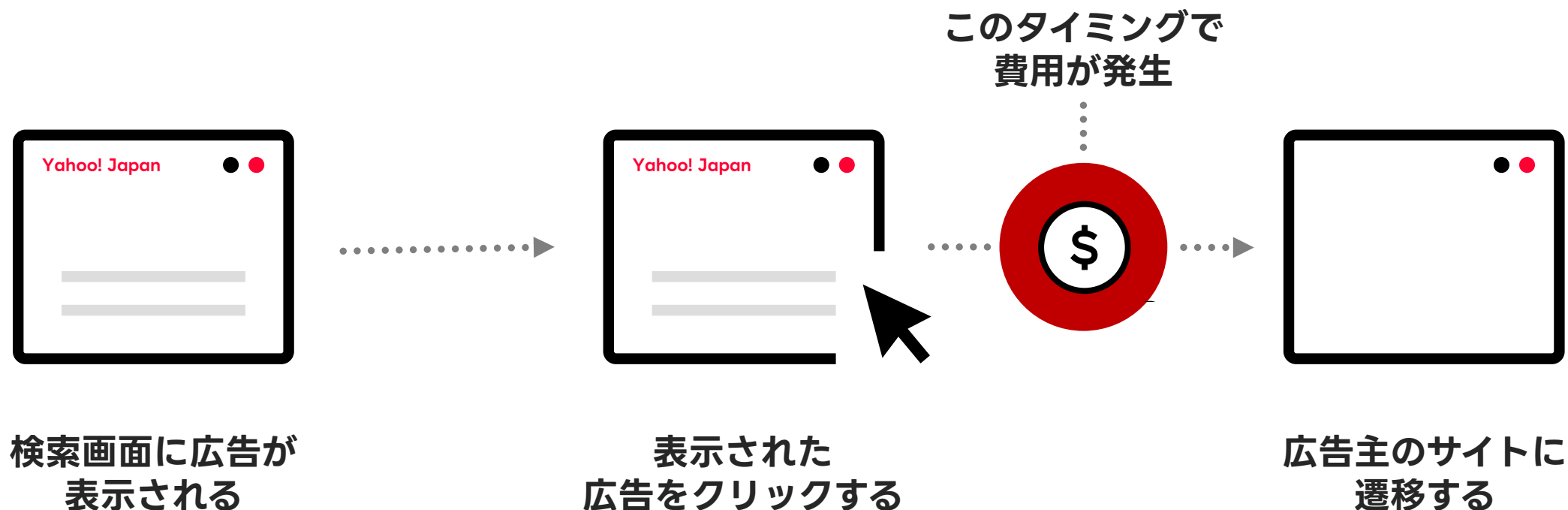


広告予算の

3倍の売上*

Yahoo!広告 検索広告 費用のしくみ

クリックされた時に費用が発生する



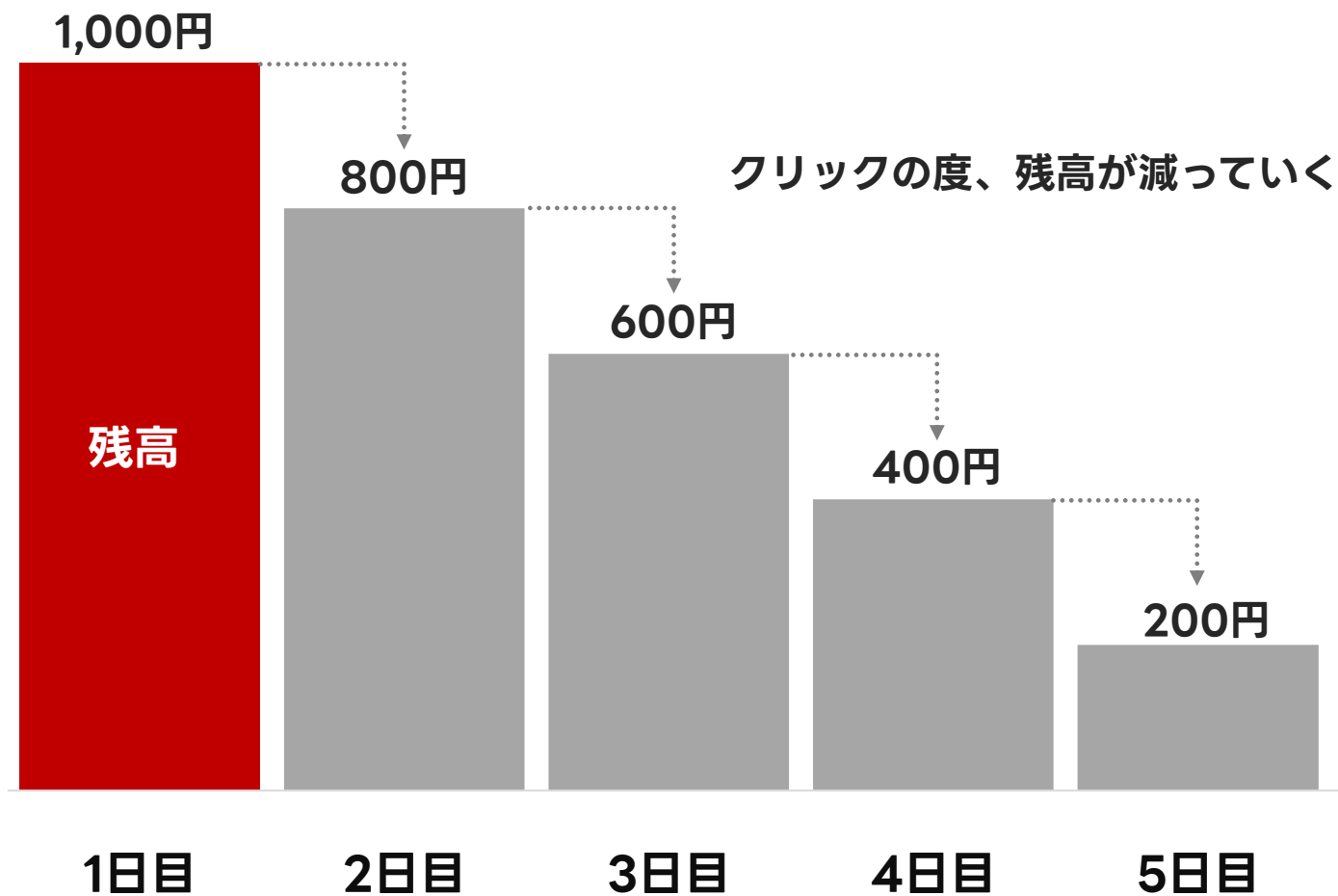
「クリック」が発生してから費用が発生するので成果を実感しやすい

Yahoo!広告 検索広告 費用のしくみ

事前入金のため、予算オーバーをしない



使いたい分だけ
事前に**チャージ**



無料サポートの活用

Yahoo!広告のプロが広告出稿に必要な設定を代行

初期設定サービス

Yahoo!広告を
初めて利用する方

広告設定
まるっとおまかせサービス

Yahoo!広告を
活用中の方

事例② 人材紹介

株式会社YOLO JAPAN



課題

HP作成後、認知拡大をしたかった
自然検索ではなかなか知ってもらえない

目的

- ・サービス認知の獲得
- ・新規契約数の増加

ターゲット

外国人採用に興味のある企業
採用担当者

Yahoo!広告における課題

出稿前の課題

初期設定に工数がかかる

広告効果を適切に改善して
資料請求数を伸ばしたい

出稿後の課題

獲得単価を抑えたい

広告効果の検証方法がわからない

Yahoo!広告における課題

出稿前の課題

初期設定に工数がかかる

初期設定
サービス

出稿後の課題

広告効果を適切に改善して
資料請求数を伸ばしたい

獲得単価を抑えたい

広告効果の検証方法がわからない

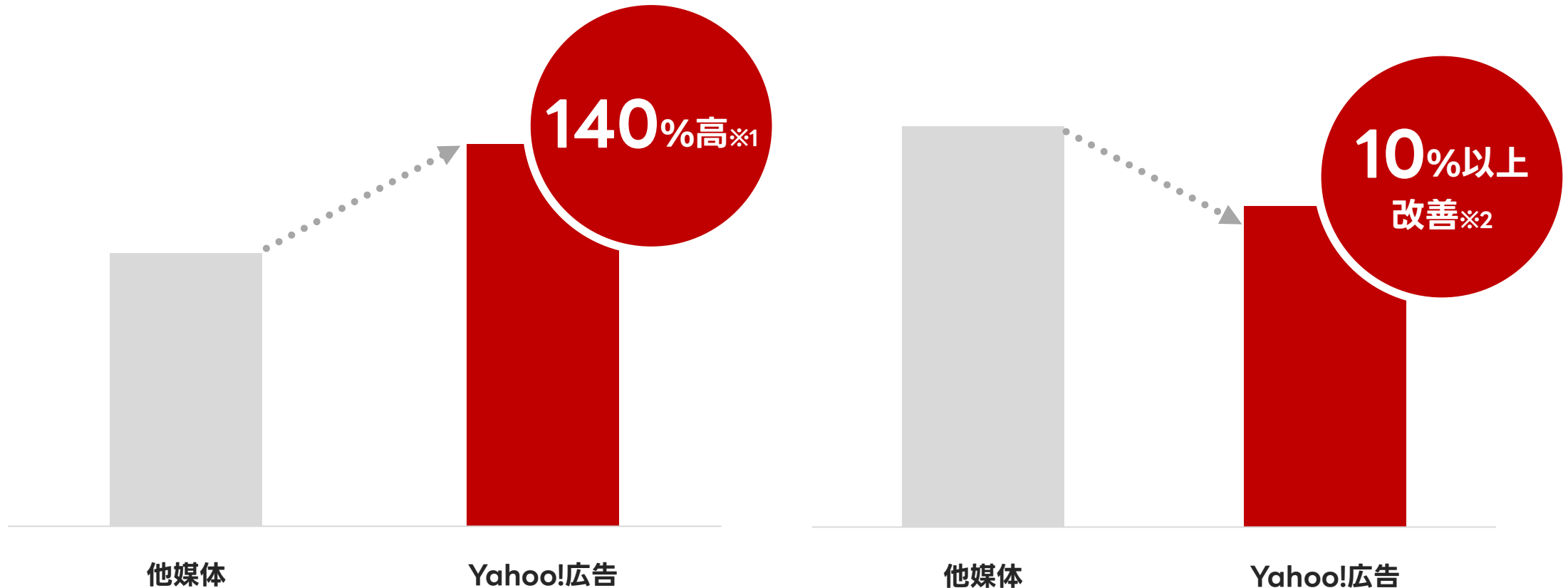
広告設定まるっと
おまかせサービス

Yahoo!広告の成果

広告運用スタート直後から成果が出るように

新規契約率

顧客獲得単価(CPA)



アジェンダ

1 Yahoo! JAPAN ・ Yahoo!広告のご紹介

2 対談① 購買数を135%に伸ばしたEC「FRACORA」の活用方法

3 対談② 広告費用10倍の売上を生む「シンフラワー」の活用方法

4 サポートのご紹介



FRACORA

その肌にサイエンス

なぜかいいね、よりも

だからいいね、と選ばれたい。

あなたに触れるものだから

最新で最良のサイエンスを。

ボディケア悩みの
凸凹にさよなら。

4.25 新発売

ノンセルラ

Non Celula



ミッション

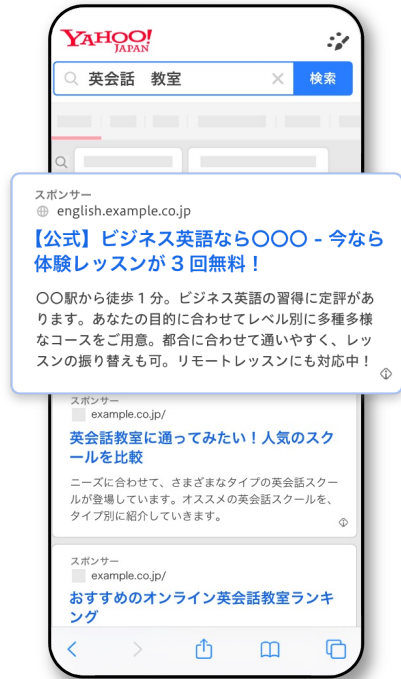
新規顧客の獲得

広告経由の
購買数UP

LTVの向上

Yahoo!広告の活用目的・KPI

検索広告



売上を伸ばす

目的

認知・第一想起を
獲得する

新規獲得数
CPA

KPI

PV数

ディスプレイ広告



自社での運用のメリット

PDCAを
早く回せる

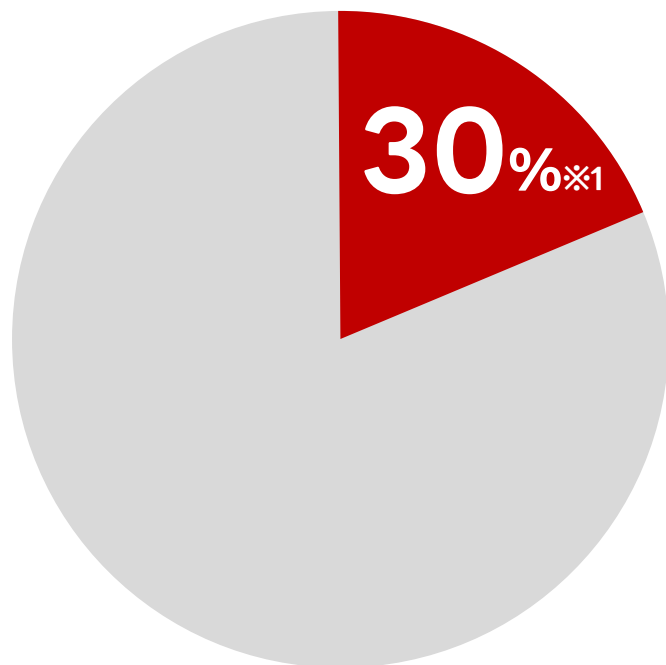
社内連携の
強化

ナレッジの
蓄積

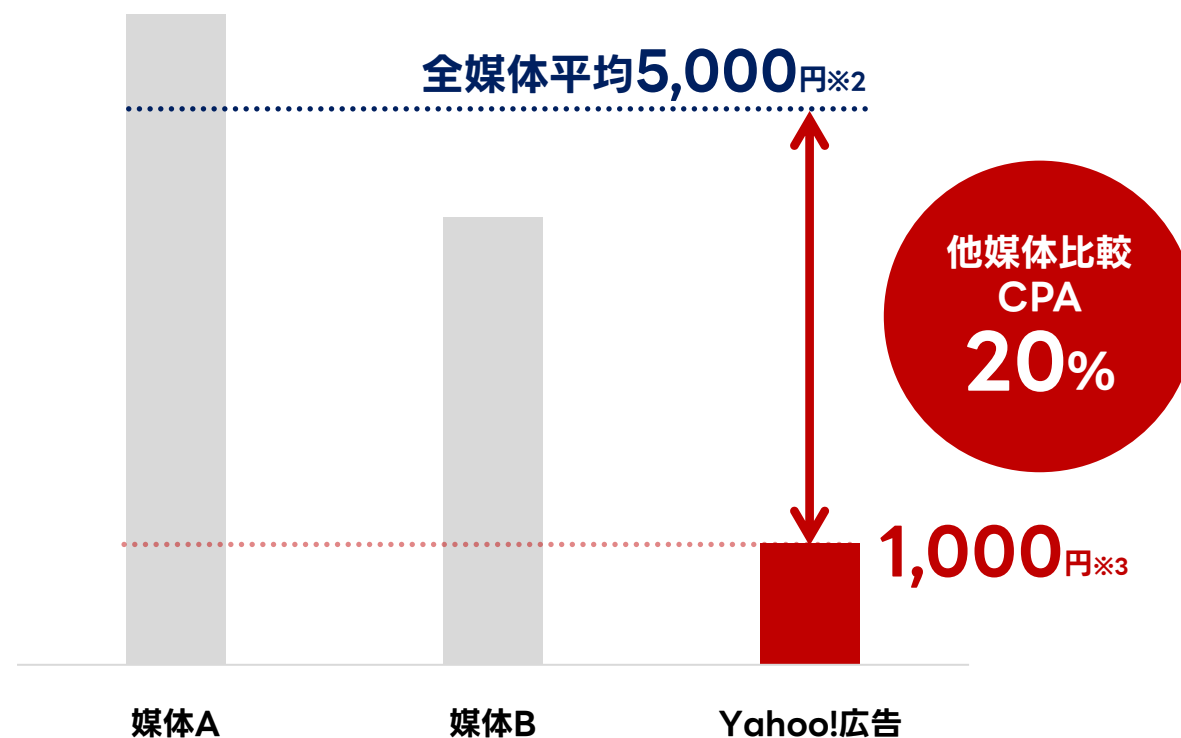
Yahoo!広告 検索広告の成果

広告経由の売上

Yahoo!広告が占める割合



顧客獲得単価(CPA)



Yahoo!広告 検索広告の成果

広告経由の売上

社内での目標
CPA達成を牽引

CPA（顧客獲得単価）

新しいキーワードの
テストがしやすい



運用のポイント

ポイント
1

入札戦略

ポイント
2

キーワード
設定

ポイント
3

広告表示
アセット

入札戦略

単価の調整

入札単価は少額から始め
徐々に上げていく

検索数が増えたワードの
入札単価を強化

入札設定

効果が良いキーワードは
自動入札

企業や商品の訴求を
強めたいキーワードは
手動入札

キーワードの設定

特徴、強みを訴求したキーワードや流行に合わせたキーワード選定

ブランド・商品名

フラコラ

ヒトカン

成分・効果効能

エクソソーム

セルライト除去

お客様の悩み

エイジングケア

セルライトケア

他メディアで話題になったもの

ザクロ

トステア

広告表示アセット

関連するリンクや画像を表示させて、クリック率を向上



画像アセット

商品画像

利用シーンが
わかる画像

クイックリンクアセット

キャンペーンなどの
お得な情報

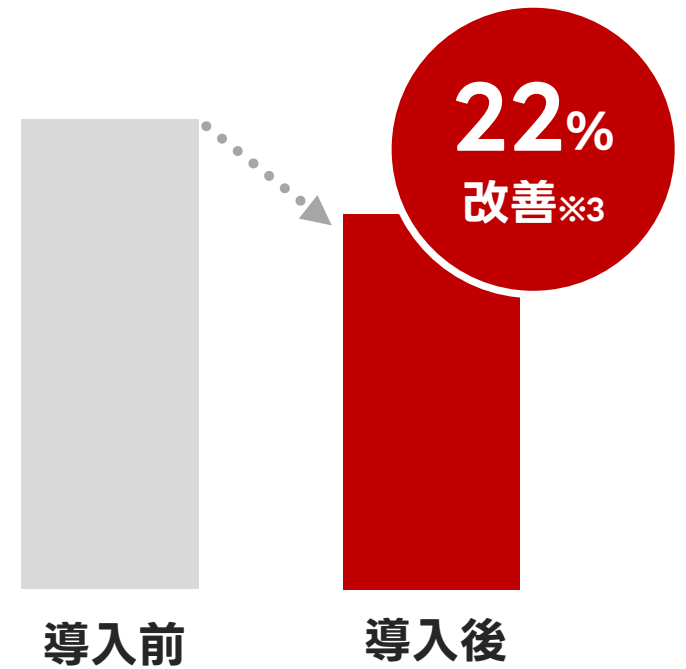
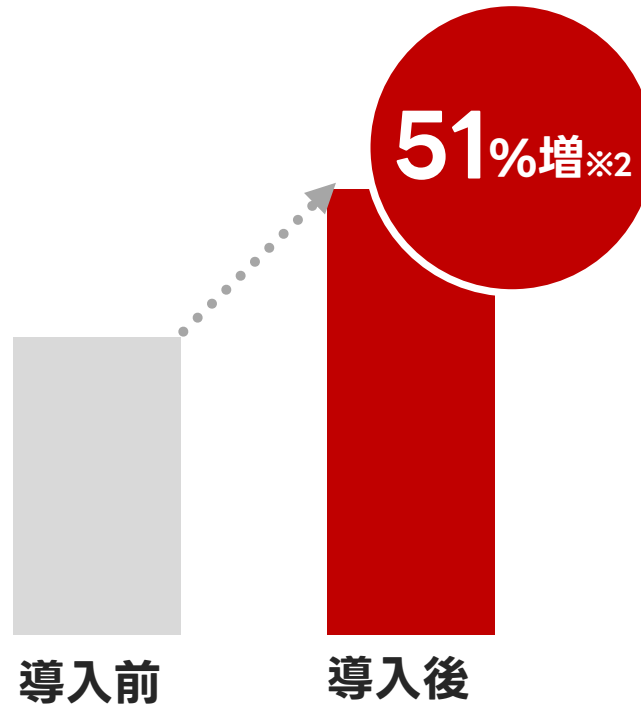
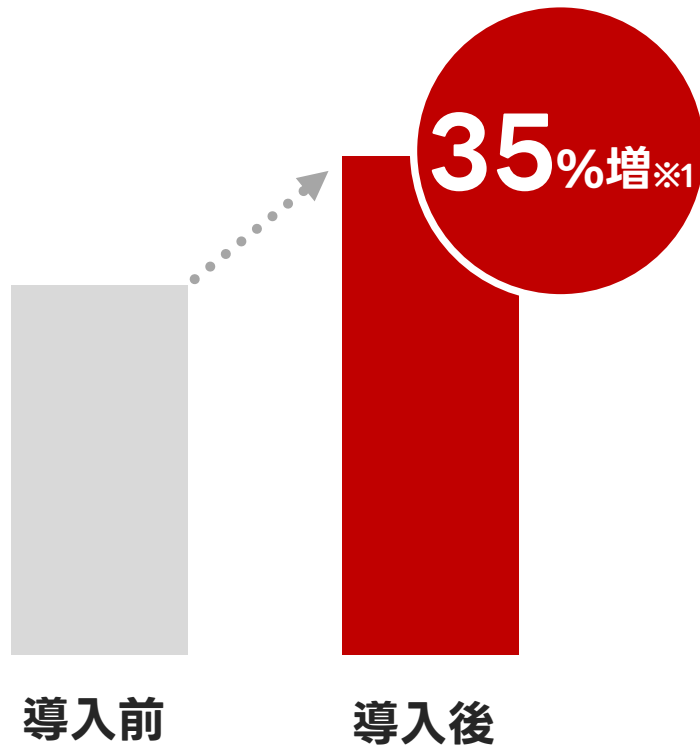
高額商品の
お試しセットや
低価格商品の情報

画像表示アセット導入後の成果

購入件数(CV)

購入率(CVR)

顧客獲得単価(CPA)



Yahoo!広告の審査で気をつけるポイント

CTAの位置

継続購入の回数の
明記・記載位置

薬機法

効果・効能を
暗示するような
表現など

景表法

最上級表現
〇〇1位などの
論拠を明記

対策

1. 自社運用で審査の知見を蓄積
2. Chat GPT (化粧品広告訴求文チェッカー)の活用

アジェンダ

- 1 Yahoo! JAPAN ・ Yahoo!広告のご紹介
- 2 対談① 購買数を135%に伸ばしたEC「FRACORA」の活用方法
- 3 対談② 広告費用10倍の売上を生む「シンフラワー」の活用方法
- 4 サポートのご紹介



会社概要

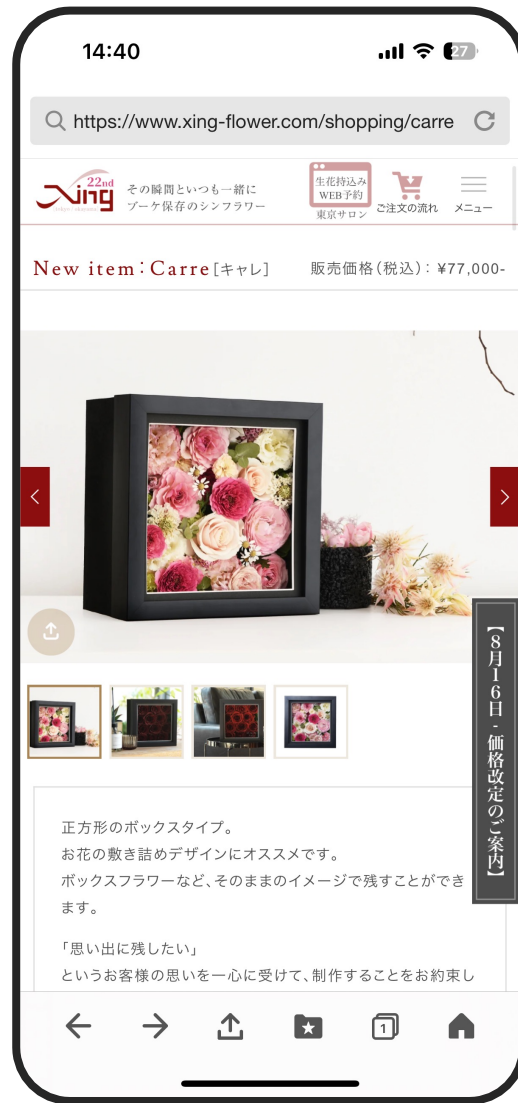
事業署名	シンフラワー株式会社 (Xing)
創業	2002年6月 フLOWER加工専門店Xingとして創業
設立	2010年2月 シンフラワー株式会社設立
所在地	【本社】 岡山県岡山市中区桑野704-1 1階 シンフラワー工房 【東京虎ノ門サロン】 東京都港区虎ノ門五丁目11番1号 オランダヒルズ森タワーRoP 6F
従業員数	社員数30名 デザイナー20名
事業内容	ボトルブーケ、3Dブーケ、押し花ブーケの制作 花束を、半永久的に保存するフLOWER加工専門

チーム体制とミッション

新規顧客の獲得

広告経由の
購買数UP

Yahoo!広告導入に至った背景と目的



課題

コロナで売上が激減
toCサービスのWEB接点の強化

目的

- ・ サービス認知の拡大
- ・ 新規購入者の増加

ターゲット

20-30代女性

体制

1名

Yahoo!広告 検索広告における狙いと目標

獲得数の増加

(顕在ニーズの獲得)

目標獲得単価

1万円以内

(商材単価：4万円～)

Yahoo!広告をどのように攻略していったのか

導入
初期

手動入札で設定し
予算感を確かめる



定期的を確認するのは
工数がかかる

半年後

予算感が掴めてきて
自動入札を導入



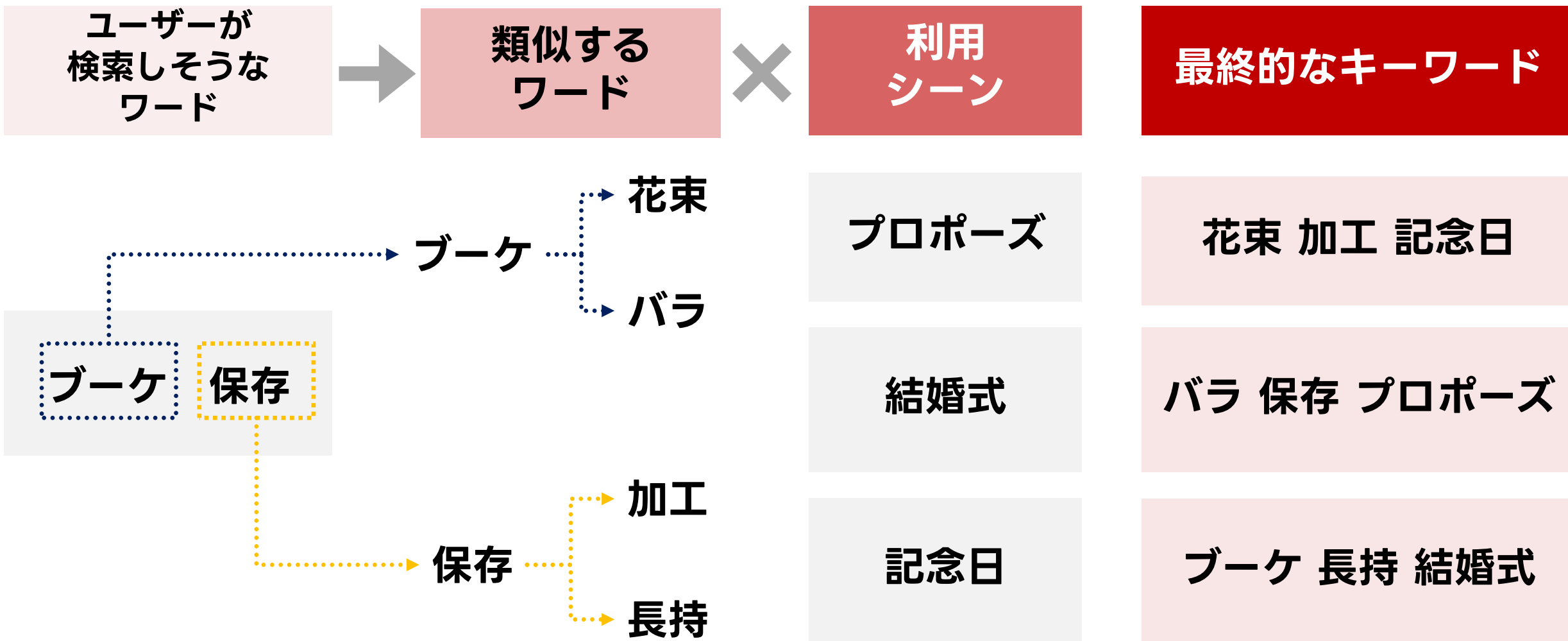
入札価格に上限を
設けることでコストが
高くなりすぎない

現在

広告表示アセットの
追加でCTR改善


動的検索連動型
広告でキーワードの
候補の拡大

キーワードの考え方



画像表示アセット



設定した画像	CVR
	1.25% ^{※1}
	0.3-0.5% ^{※2}
	

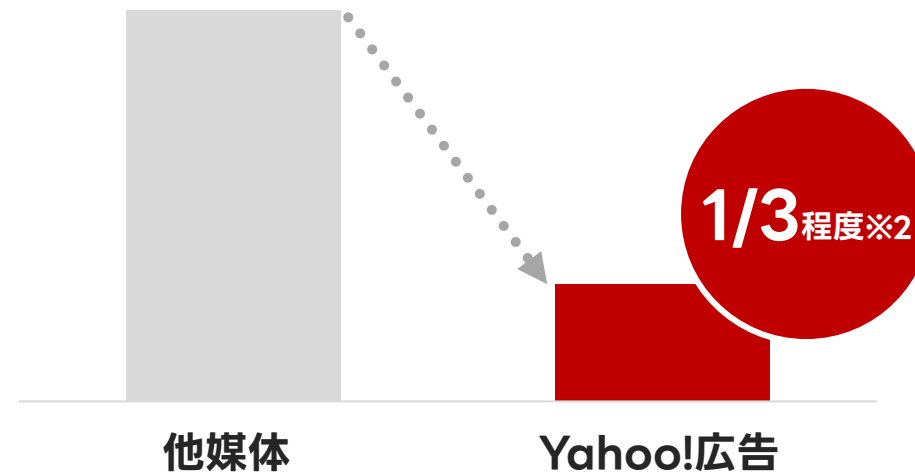
Yahoo!広告 検索広告の成果

広告費の10倍の売上

獲得効率も安価に



他媒体とYahoo!広告のCPC比較



CPA : 5,000-10,000円※3

※1, ※2, ※3 シンフラワー株式会社調べ 2024年6月時点

サイト流入したユーザーとつながる

検索広告

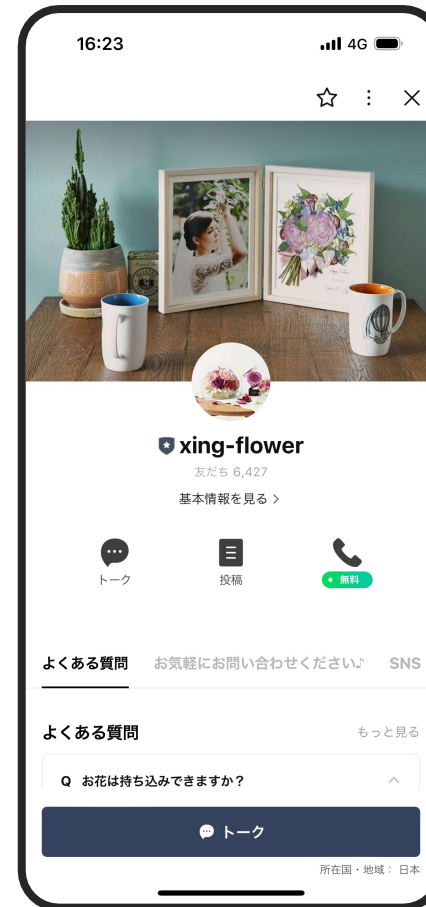


月間
約8,000
クリック※

サイト訪問



LINE公式アカウント
友だち追加



問い合わせ
対応に活用中

サイト訪問
ユーザーと
友だちに

アジェンダ

1 Yahoo! JAPAN ・ Yahoo!広告のご紹介

2 対談① 購買数を135%に伸ばしたEC「FRACORA」の活用方法

3 対談② 広告費用10倍の売上を生む「シンフラワー」の活用方法

4 サポートのご紹介

これから運用をはじめる方におすすめ

初期設定サービス



広告運用が初めてで、
なにから設定していいか
わからない

業務が忙しくて設定を
している暇がない

広告の掲載開始までに
必要な初期設定を代行

キーワードの選定

文章などの広告作成

入稿規定の設定

広告管理ツールの設定

すでに広告運用中の方におすすめ

広告設定まるっとおまかせサービス



クリック率を
改善したい

広告効果を高めたいが
何を設定していいか
分からない



広告効果の改善が
見込める設定を追加

キーワードの追加提案

広告表示アセットの
入稿・関連付け

レスポンス広告の設定

Yahoo!広告の基礎知識を学びたい方へ

検索広告がわかる！使える！Yahoo!広告セミナー

スキマ時間に見て学ぶ

検索広告がわかる！使える！

Yahoo!広告セミナー

Yahoo! JAPAN
Yahoo! 広告とは



セミナーの視聴は
[こちらから](#)

少額からでも**成果が出せる!**



事例企業に聞く、

Yahoo!広告

検索広告 の攻略法

シンフラワー株式会社
桑山 大毅氏

株式会社FRACORA
土橋 桃子氏

株式会社FRACORA
森 一彦氏