

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

8月6日 火 14:00-15:00

オンライン開催

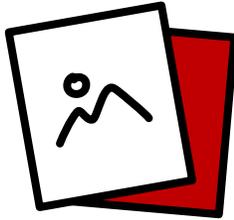
シンフラワー株式会社  
桑山 大毅氏

株式会社FRACORA  
森 一彦氏

株式会社FRACORA  
土橋 桃子氏

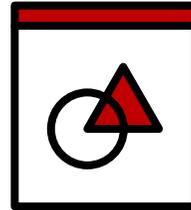
# セミナーに関するご案内

## ① 講演資料の配布



セミナー終了時にお送りするアンケートに回答するとダウンロードいただけます。

## ② 録画版の配信



見逃してしまった、もう一度見返したい方向けに、録画版の配信を後日メールにてご案内いたします。

## ③ ご質問



ZoomのQ&Aタブよりチャットでご質問が可能です。

事例企業様へのご質問は回答ができかねますのでご了承ください。

# 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・キャンペーンのご紹介

# アジェンダ

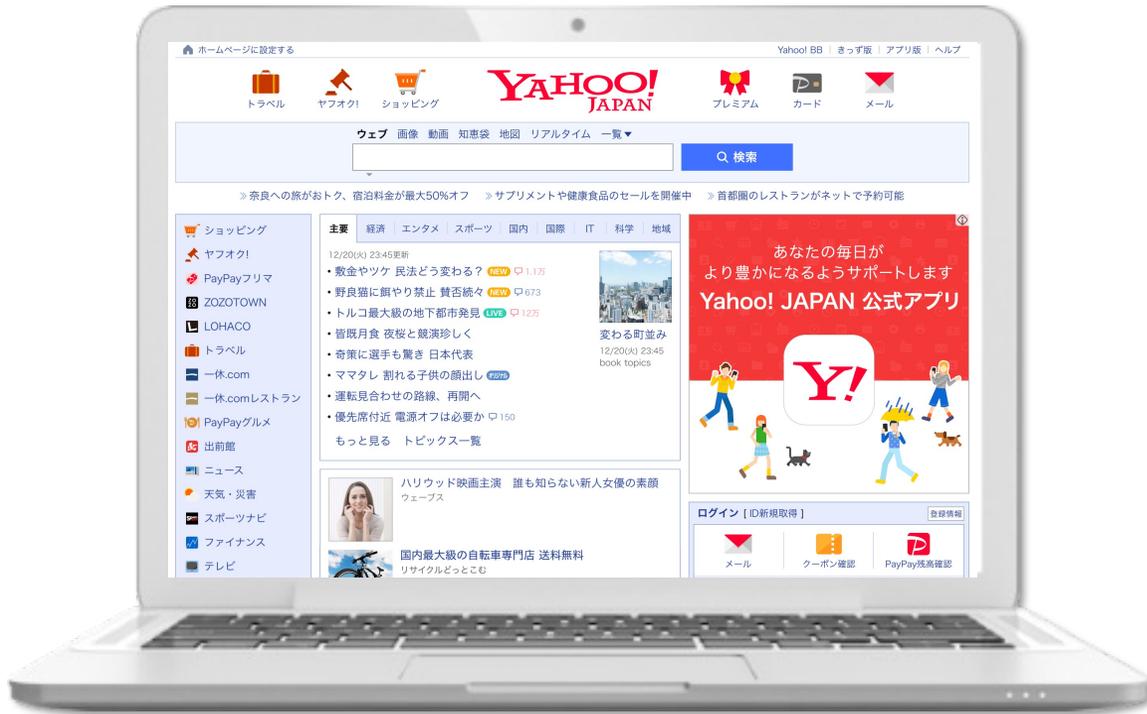
1 Yahoo! JAPAN・Yahoo!広告のご紹介

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・キャンペーンのご紹介

# Yahoo! JAPANとは



月間ログインユーザーID  
約**5,600**万人

# Yahoo! JAPANとは

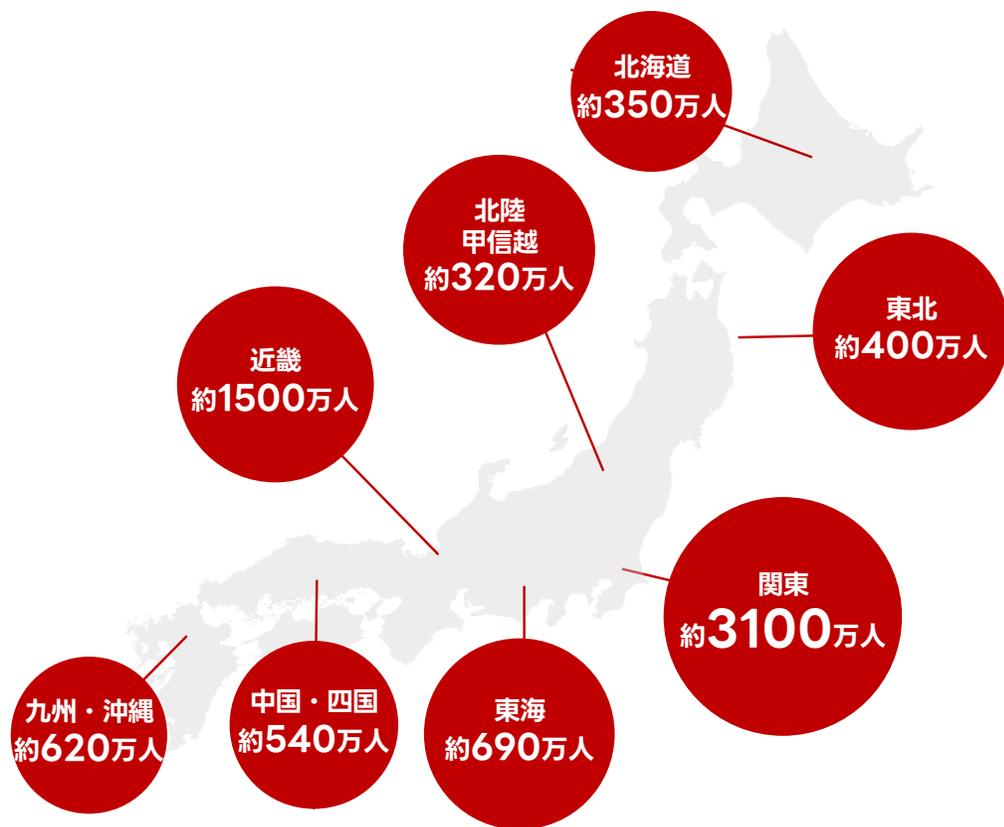
検索、地図、オークションなど、バラエティーに富んだ約100のサービスを提供



※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)

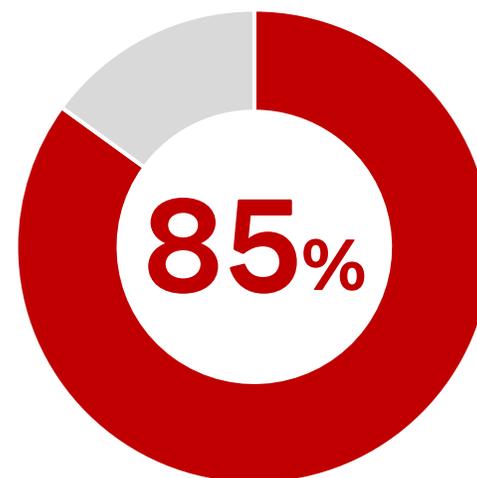
# 国内で幅広い利用者

## 全国に幅広いユーザー※1

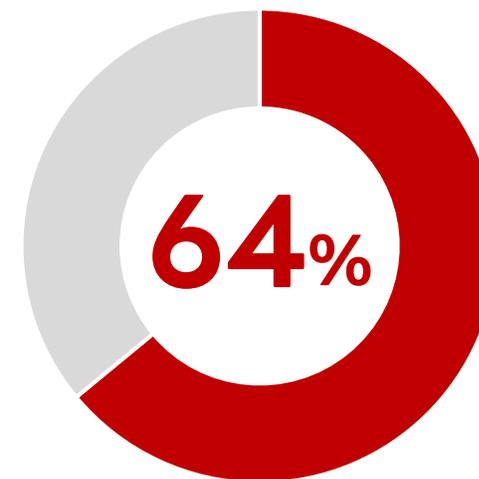


## デバイス別の利用割合※2

### 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。

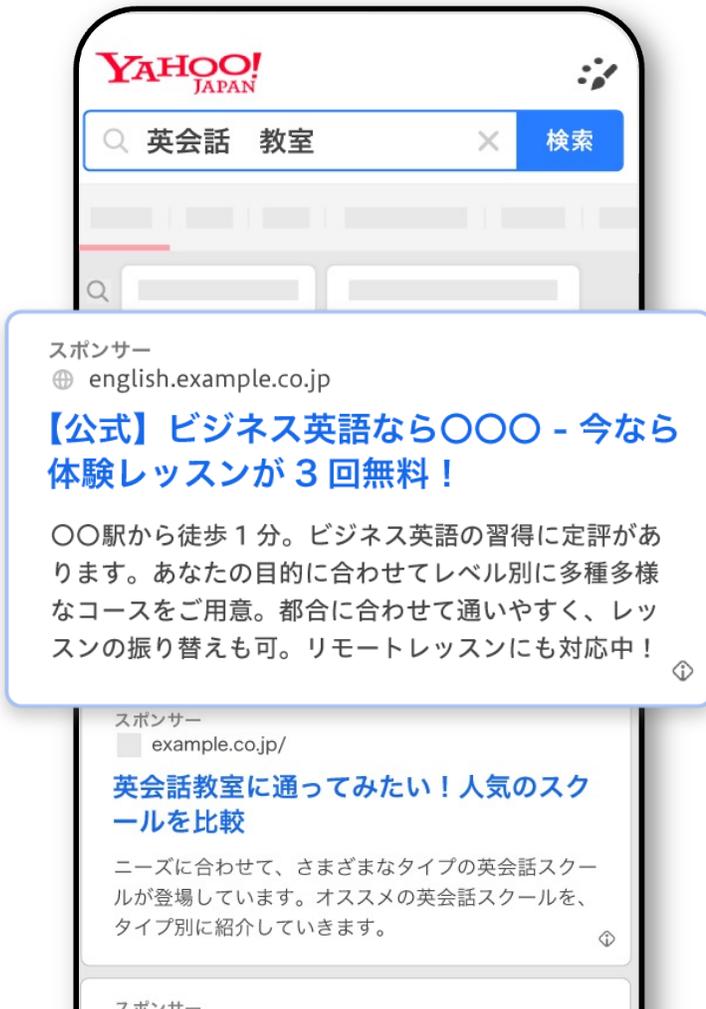
Yahoo! JAPAN

[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

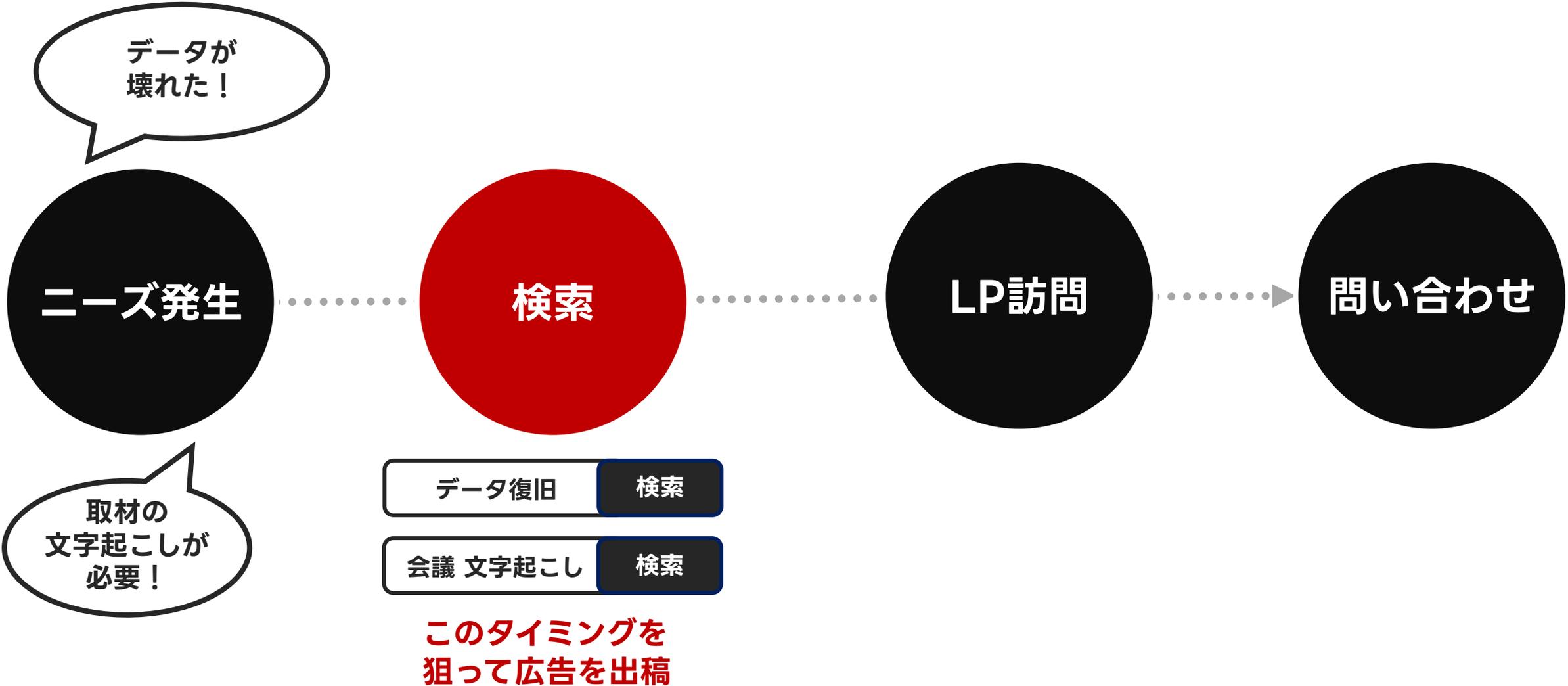
注カターゲット

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

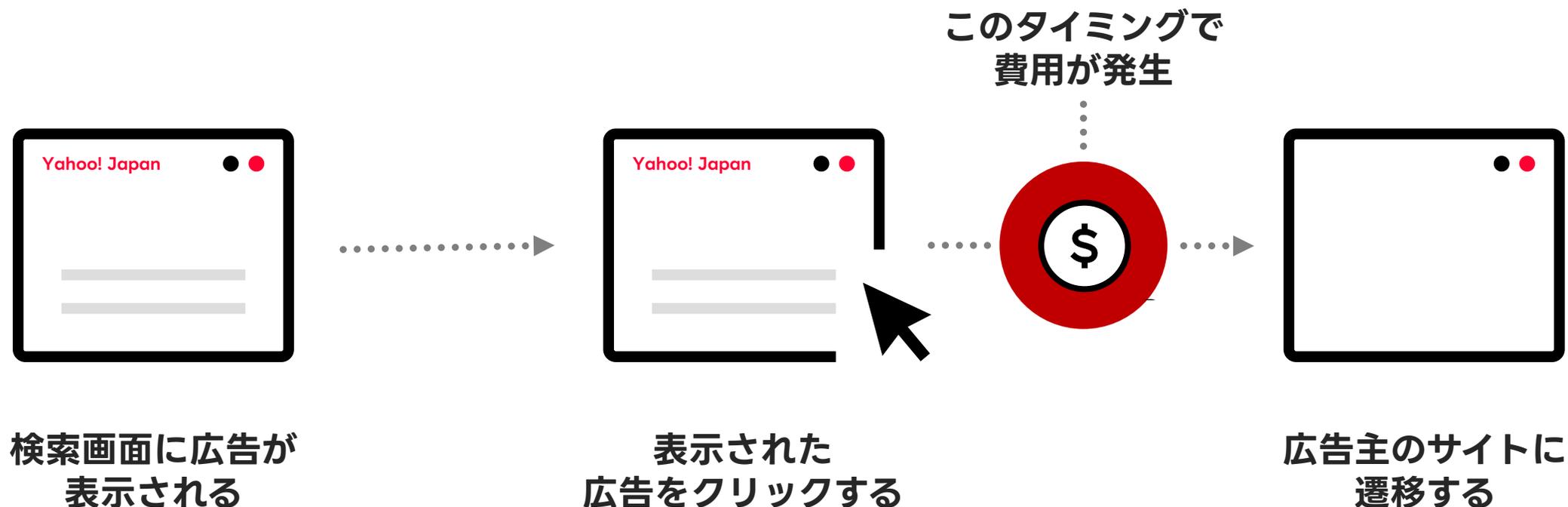


広告予算の

**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



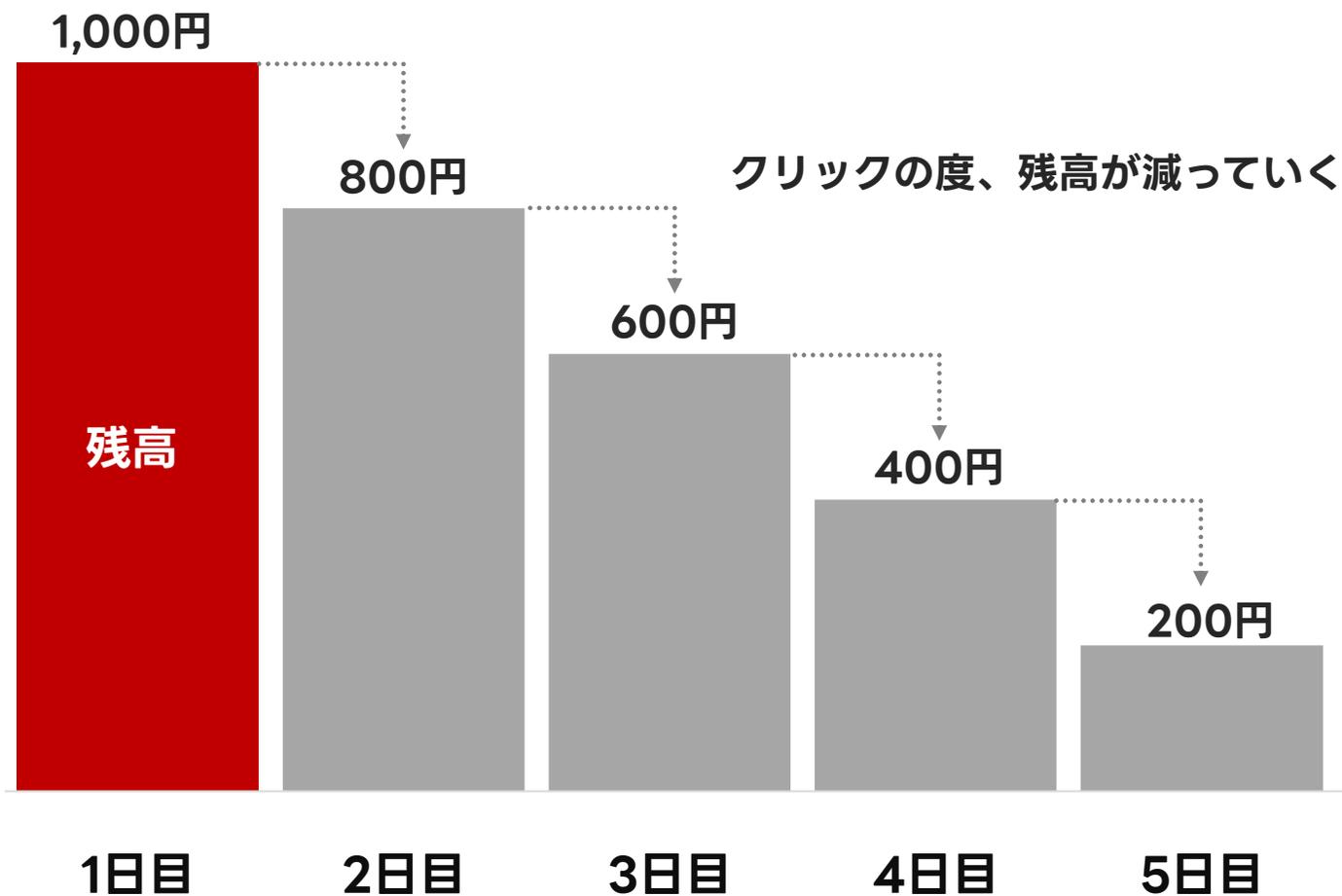
「クリック」が発生してから費用が発生するので成果を実感しやすい

# 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

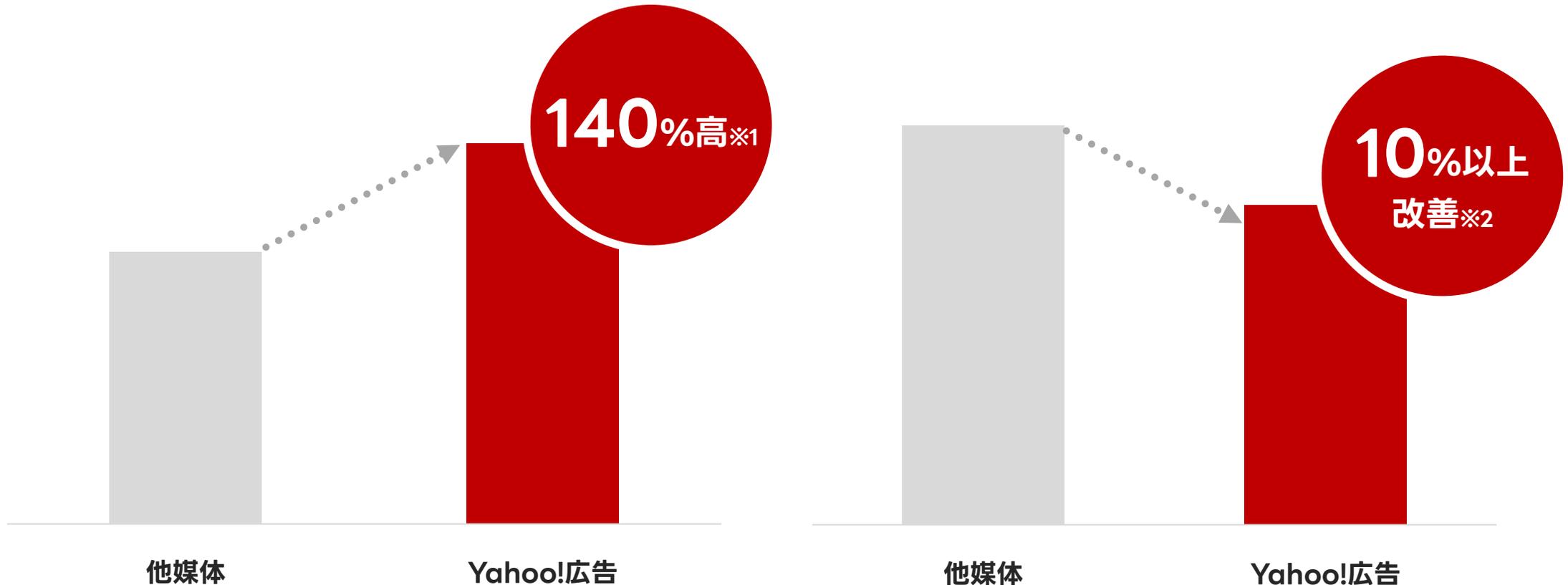
広告設定まるっと  
おまかせサービス

# 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・キャンペーンのご紹介



# 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

## ディスプレイ広告

売上を伸ばす

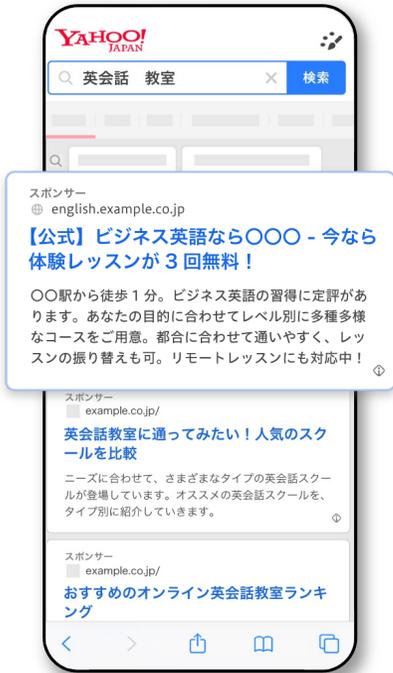
目的

認知・第一想起を  
獲得する

新規獲得数  
CPA

KPI

PV数



# 自社での運用のメリット

PDCAを  
早く回せる

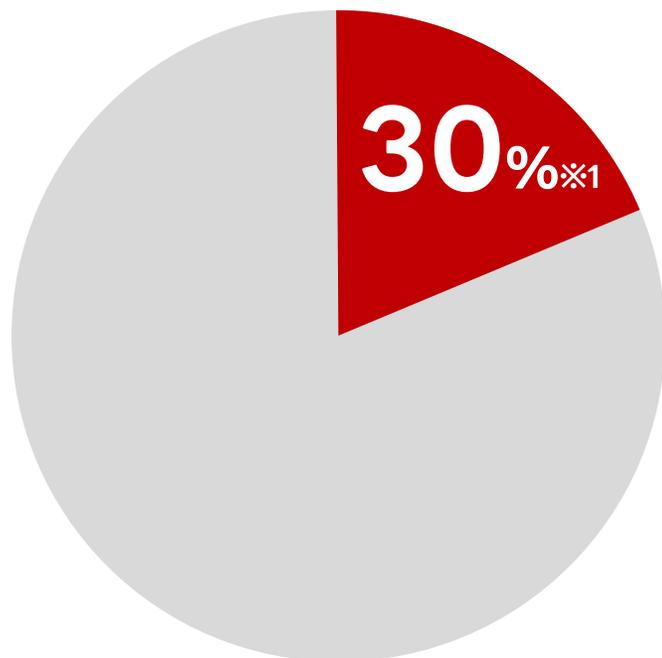
社内連携の  
強化

ナレッジの  
蓄積

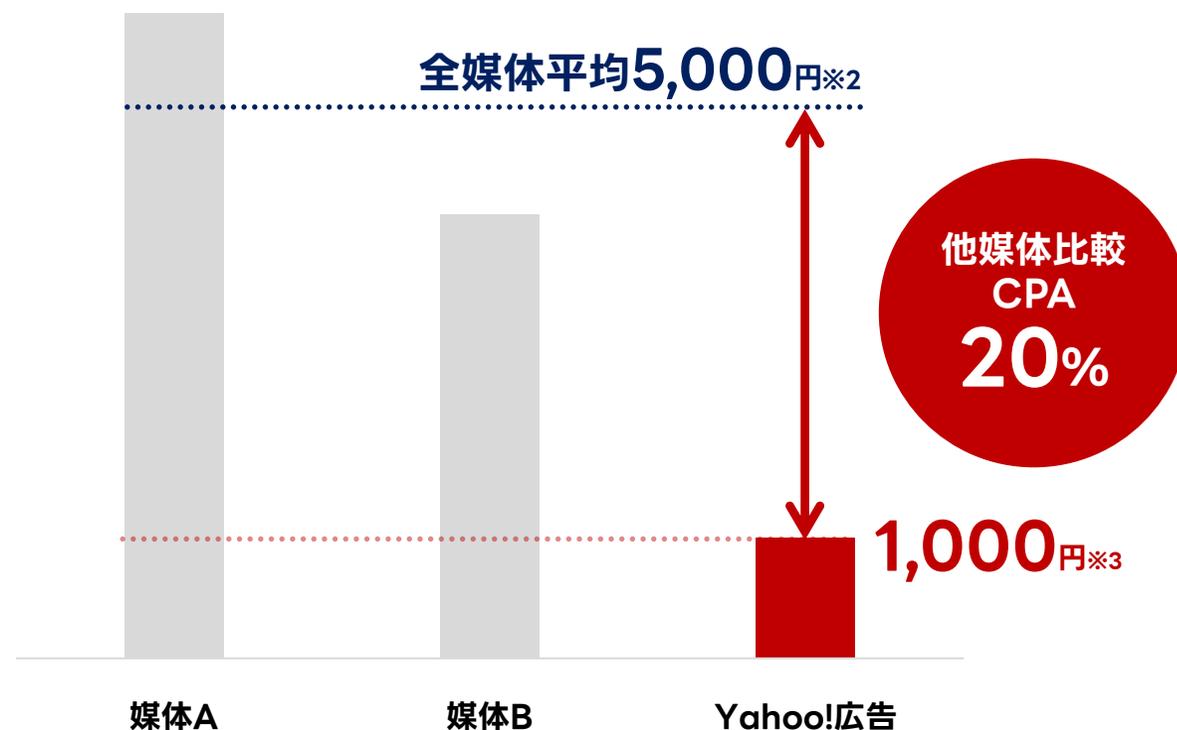
# Yahoo!広告 検索広告の成果

広告経由の売上

Yahoo!広告が占める割合



顧客獲得単価(CPA)



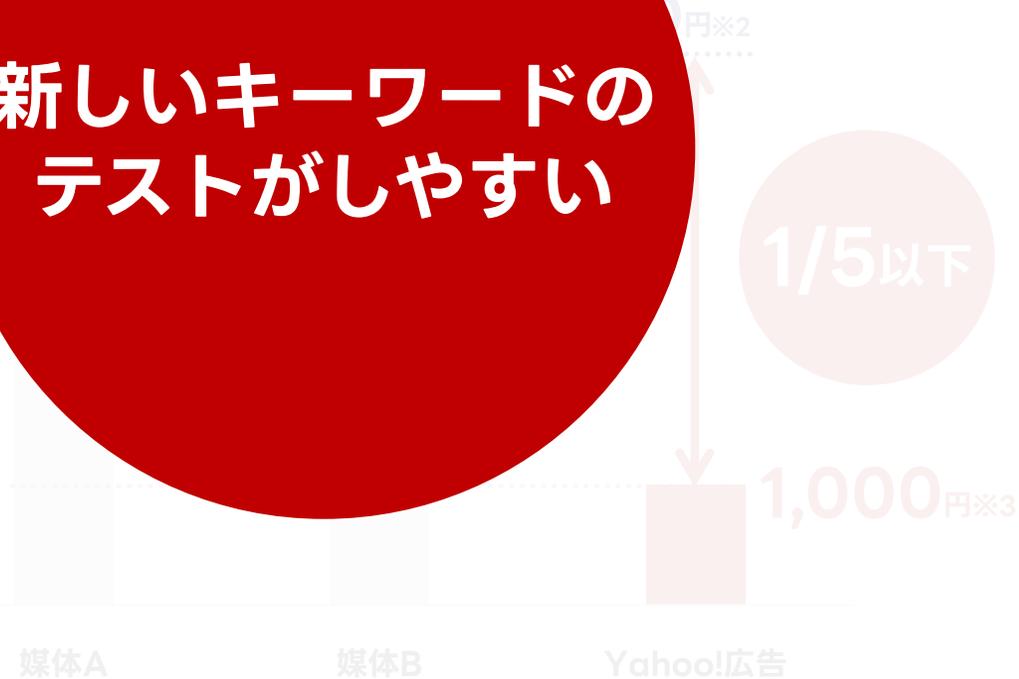
# Yahoo!広告 検索広告の成果

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

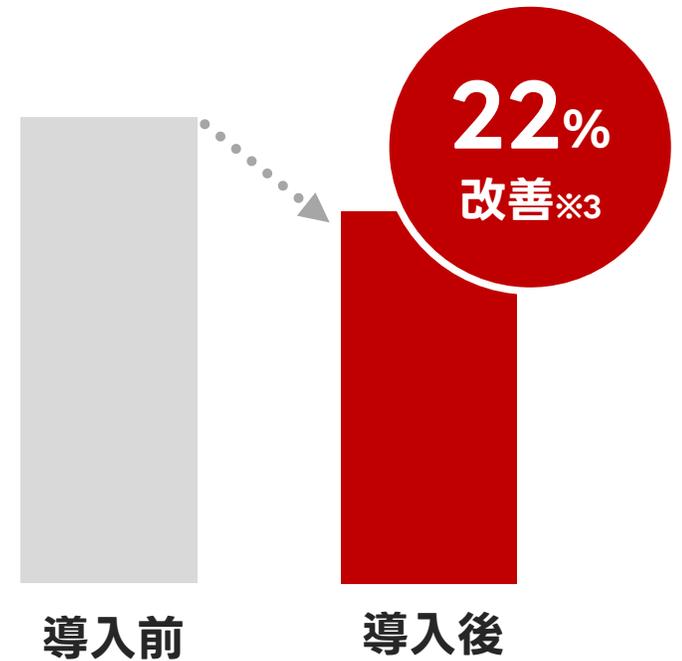
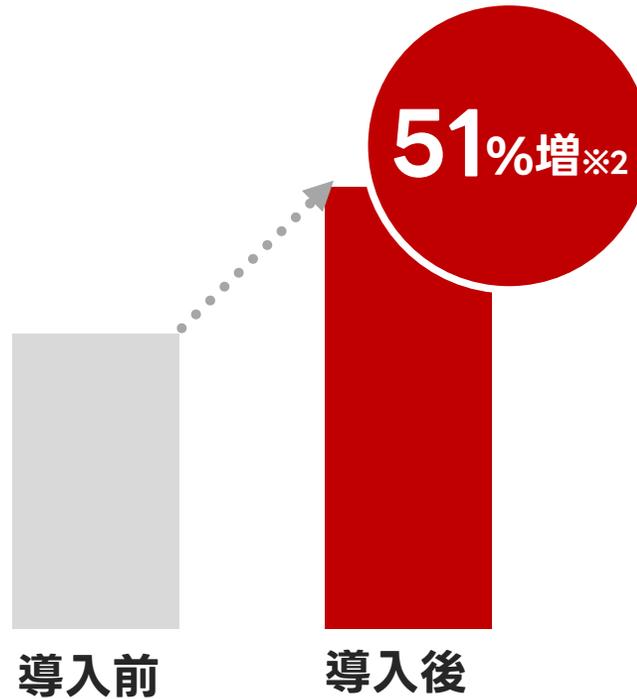
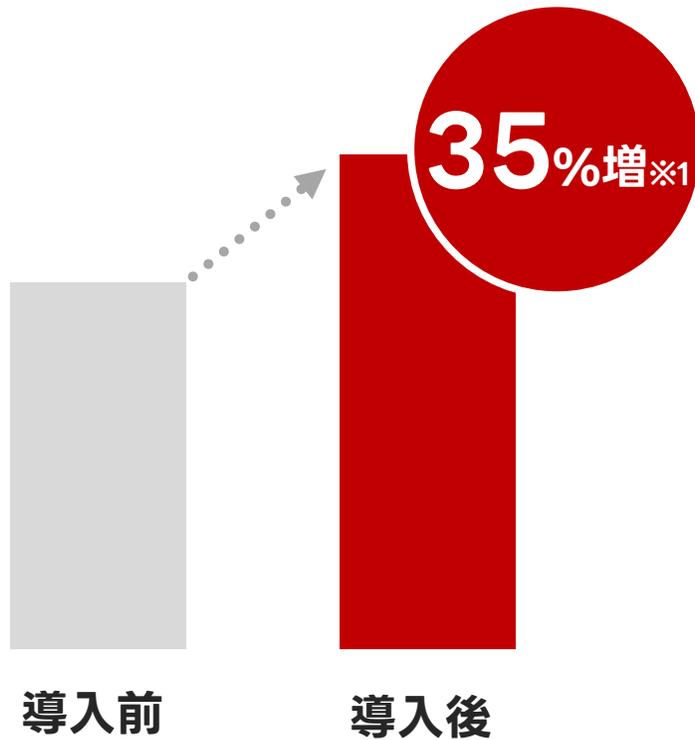
高額商品のお試しセットや低価格商品の情報

# 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・キャンペーンのご紹介



# 会社概要

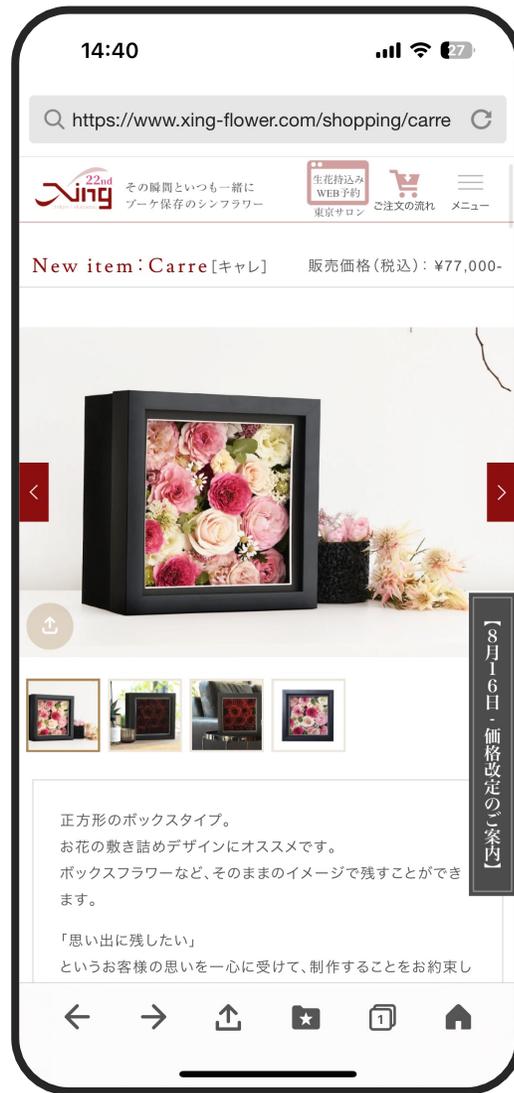
事業署名	シンフラワー株式会社 (Xing)
創業	2002年6月 フLOWER加工専門店Xingとして創業
設立	2010年2月 シンフラワー株式会社設立
所在地	【本社】 岡山県岡山市中区桑野704-1 1階 シンフラワー工房  【東京虎ノ門サロン】 東京都港区虎ノ門五丁目11番1号 オランダヒルズ森タワーRoP 6F
従業員数	社員数30名 デザイナー20名
事業内容	ボトルブーケ、3Dブーケ、押し花ブーケの制作  花束を、半永久的に保存するフLOWER加工専門

# 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



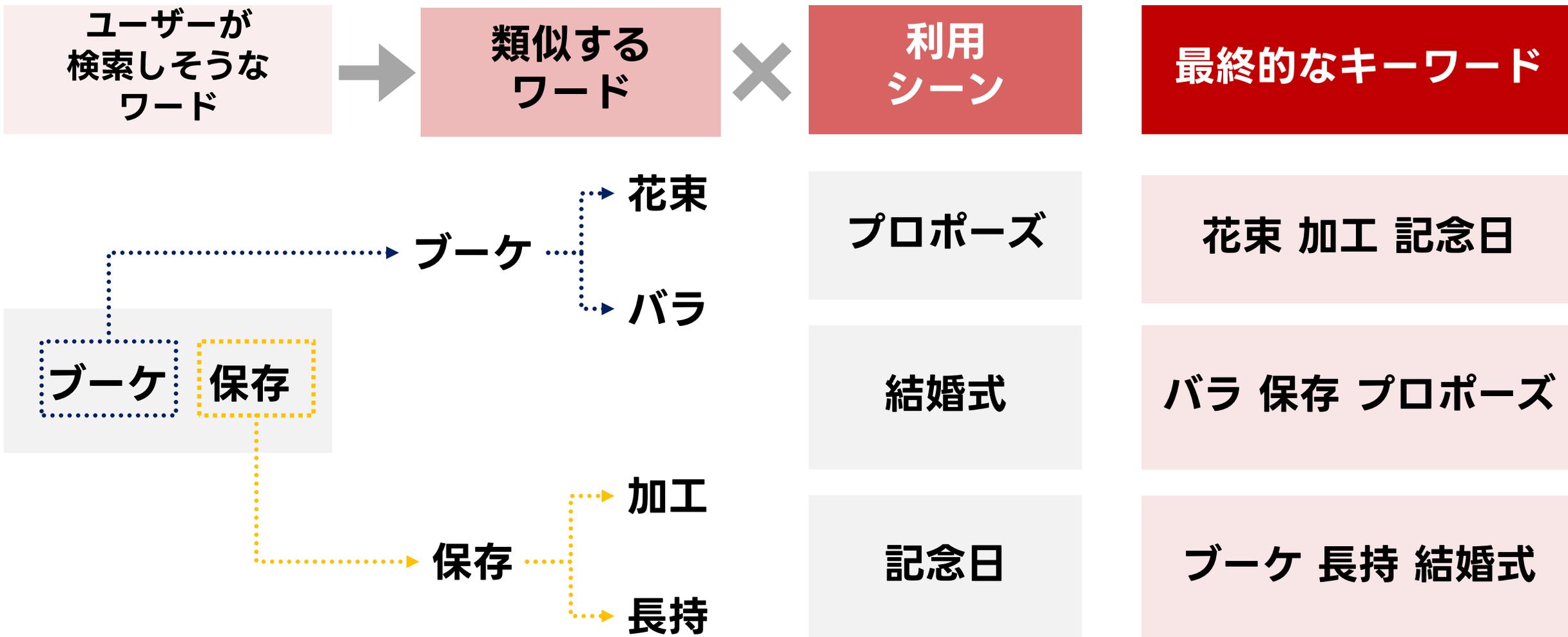
入札価格に上限を  
設けることでコストが  
高くなりすぎない

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% <sup>※1</sup>
	0.3-0.5% <sup>※2</sup>
	

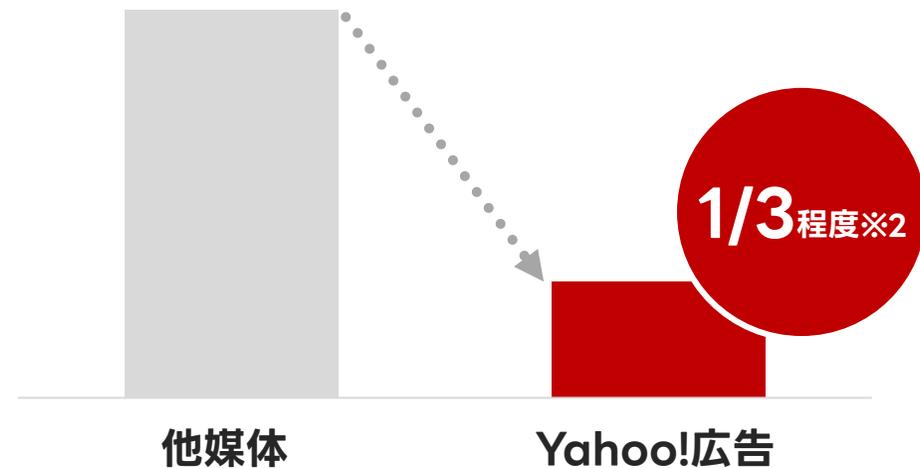
# Yahoo!広告 検索広告の成果

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

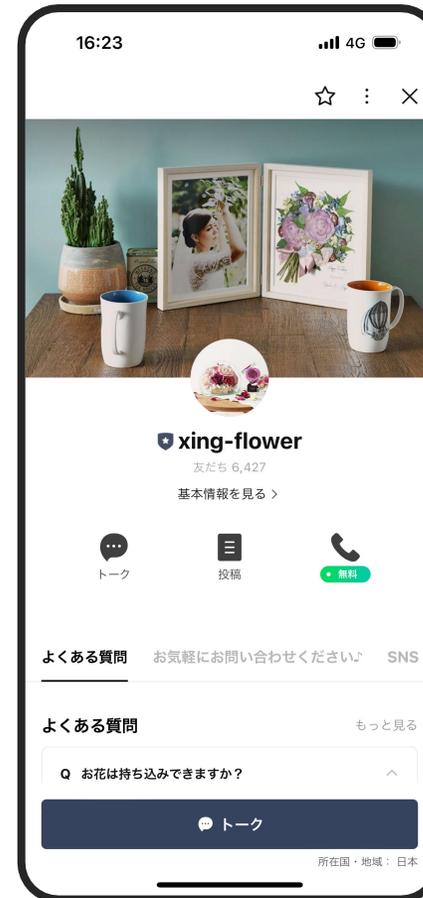


月間  
約8,000  
クリック※

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・キャンペーンのご紹介

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](#)

8/9までの限定開催！

# 広告料金6万円プレゼントキャンペーン

たったの**3**ステップで広告料金**60,000円分**もらえる！  
広告料金プレゼントキャンペーンを実施中



Yahoo!広告の  
アカウント開設  
検索広告の配信



開設の翌々月までに  
配信した広告が  
1クリック以上される



お客様の残高に  
60,000円分を入金



キャンペーン詳細は  
[こちら](#)から

# アンケートのご案内

アンケート回答後、本日の講演資料のお送りいたします。  
アンケートへのご協力、よろしくお願いいたします。

## 検索広告の特徴・強み

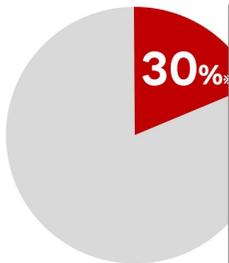
ユーザーが検索したキーワードをもとに、検索結果として広告を表示できる



## Yahoo!広告 検索広告の成果

新規獲得数

獲得効率



## 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

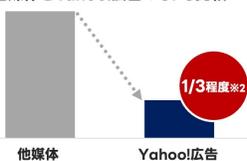
広告費用

10万円

広告経由の売上

100万円※1

他媒体とYahoo!広告のCPC比較



CPA : 5,000-10,000円※3



こちらのQRコードからも  
アンケート回答可能です

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

8月6日 火 14:00-15:00

オンライン開催

シンフラワー株式会社  
桑山 大毅氏

株式会社FRACORA  
森 一彦氏

株式会社FRACORA  
土橋 桃子氏