



業務提携事例:株式会社クロスリスティング

2008年5月にSEOツール「DoctorSEO」と業務提携させていただいた株式会社クロスリスティング様の担当者様にインタビューを行いました。

クロスリスティング様は Excite(エキサイト)、goo、BIGLOBE、@nifty 等の大手ポータルサイトへのディレクトリサービス「MonkeyPod」(モンキー・ポッド)の提供やディレクトリ登録審査サービス「Xrecommend」(クロスレコメンド)、PC版検索連動型広告の REMORA Listing(レモーラ・リスティング)、モバイル版検索連動型広告 ANEMONE Listing(アネモネ・リスティング)の運営をしています。今回、SEM本部クリエイティブグループ賣洋平氏とSEM本部エージェンシーアカウントグループ齋藤博史氏とメディア事業本部クロスレコメンドグループ新沼季実子氏にお話を伺いました。



株式会社クロスリスティング、SEM本部クリエイティブグループマネージャー賣洋平氏(写真左)、SEM本部エージェンシーアカウントグループマネージャー 齋藤博史氏(写真中)、メディア事業本部クロスレコメンドグループマネージャー新沼季実子氏(写真右)

インタビュー日時:2008年4月25日 株式会社クロスリスティング本社にて



1.新沼さん、斎藤さん、寶さんの業務内容と業務経歴を教えてください。

前職は1年半ぐらい広告の審査の仕事をしていました。

クロスリスティングの立ち上げということで入社してから2年半ぐらいになります。

クロスレコメンドの販売・運営・管理や検索連動型広告の広告掲載の可否の審査をしています。(新沼氏)

前職は3年間、IT系の会社で動画配信系のセールスエンジニアをやっていました。

クロスリスティングに入ってからの2年間は検索連動型広告の代理店営業をしています。(斎藤氏)

1年ぐらいWeb制作会社でライターをした後、2年間フリーランスで、Webの編集・ライティング、雑誌の編集・校正の仕事に携わっていました。

その後クロスリスティングへ入社しました。クロスリスティングでは2年弱、検索連動型広告の広告文の作成をしています。(寶氏)

2.御社の事業内容を教えてください。

検索連動型広告、ディレクトリおよび登録審査サービスの提供です。(新沼氏)

3.PC版の検索連動型広告レモーラリストティング、モバイル版のアネモネリストティングのサービス概要など特徴を教えてください。

多数の国内大手ポータルサイトをパートナーに抱えていて、パートナーサイトに対してリストティング広告を配信出来るところを強みにしています。

サービスの特徴としては広告文を他社よりも長く設定することが出来るので、広告文が目に付きやすく、クリックされやすいということと、広告文の作成をプロのライターが提供しているということです。クリック単価が5円からで、ビックキーワードでも他社と比較して非常に安く提供できるところもポイントですね。PC版はgooやExcite、BIGLOBE、@nitfyなどが中心ですが、モバイル版のパートナーに関しては様々なサイトとパートナーを組んでいます。モバイル版の販売方法はカテゴリ販売になっていまして、最低価格20円から提供しています。PC同様ライターが広告文を書いていて、広告文の中に携帯ならではの絵文字を表示できるようになっています。



PC では各配信パートナーの検索結果に、検索ワードに連動した広告が表示され、モバイルでは検索結果のほか、ニュース記事やブログに文章の内容にもマッチした広告が表示されます。(齋藤氏)

4.Overture(オーバーチュア)や Google Adwords(グーグルアドワーズ)等の他のリスティング広告と併用されているクライアント様は多いですか？

そうですね。大体、PC、モバイルともに割合にすると 8 割の方が併用されています。パートナーサイトによっては他社のリスティング広告のサービスと併用することによって 2 枠押さえ、画面占有率を上げることができるので、積極的にアピールしたいお客様が使っています。(齋藤氏)

5.PC とモバイルのリスティング広告の売上高はどれぐらいですか？

売上高自体は公表していませんが、成長率に関してはモバイルの方が大きいです。

モバイル SEM の市場自体の成長率が大きいというのもありますが、モバイルに関してはパートナーサイトが順調に増えてきているのも理由の一つです。

6.4 月に Docomo の iMenu 検索に Google の検索結果がデフォルトで表示されるようになりましたが変化はありましたか？

Google の検索結果がデフォルトで表示されるようになってから、検索をするという行為自体が増えた結果、いわゆる「勝手サイト」の利用率が上がりました。弊社の抱える多くの配信パートナーへの露出が増える形となり、今後もこの傾向は強まっていくことが予測されます。

7.PC 版とモバイル版のクロスレコメンドのサービスの概要を教えてください。

クロスレコメンドは、クロスリスティングで提供しているディレクトリサービスの中に新規登録するための審査のサービスになります。

審査を通過していただくと、現在 15 社のパートナーサイトに一括登録されます。なかなか、これだけの大手 15 サイトに、一括登録することはなかなか出来ません。サイトへの窓口が増えて、アクセスアップや SEO 効果が期待できます。



かかる費用は審査料金だけです。その後サイトの内容が大きく変わらない限りは更新・掲載料は一切発生しません。

万が一、掲載不可になった場合、返金はできないですが、再審査をご利用いただけるようになっています。できるだけ登録できるようサポートさせていただいているので、現在審査をさせていただいているサイトの内 95%以上のサイトがご登録できています。

モバイルのディレクトリ登録の審査に関しては内容的には PC のディレクトリ登録審査とほとんど同じです。PC とモバイルのディレクトリ登録のサービスでの違いはパートナーサイトが若干異なることです。

MonkeyPod Mobile (モンキーポッドモバイル)にサイトが登録されると、窓口が増えるという面でパートナーサイトが PC より多いので、トラフィックを誘導できるということと、Excite に関しては自然検索よりも先に MonkeyPod Mobile に登録されたサイトが掲載されるようになっているので、検索ユーザーをサイトに誘導しやすくなります。
(新沼氏)

8.お客様にご活用いただいた後の成功事例を教えてください。

1 日あたりの PV 数が倍になったとか、特定キーワードでの検索結果の順位があがったという意見を沢山いただいています。(新沼氏)

他社のリストティング広告の表示で上位を狙うと、予算を早く使い果たしてしまったりして顧客の囲い込みに限界を感じておられるお客様がいらっしゃいました。

例えば他社のサービスと併用してクロスリストティングに出稿すると、検索結果のページに 2 枠広告を掲載することが可能だったりと、画面占有率が大きくなることで、顧客の囲い込みをしやすくなったという事例があります。

通販系のサイトを運営されているお客様の場合だと出稿するキーワードが自ずとビッグキーワードになってきて、予算内に収まらないというお悩みを抱えているお客様が多いです。弊社の場合だとキーワード単価が安く、なおかつ広告文をプロのライターが書くので非常に好評を得ています。(斎藤氏)

9.クロスリストティングに出稿するとプロのライターに広告文を書いてもらえることが大きな特徴とのことですが、広告文を書く際に気を付けていることを教えてください。

基本的には、広告文の中に検索キーワードを含めるようにしています。



具体的には検索結果で表示される広告文にキーワードが含まれるとボールド(太字)表示されます。ユーザーが検索したキーワードがボールド表示されることにより、ユーザーの目に留まりやすくなることと情報がマッチしていることがユーザーに明示できることで、クリックされやすくなります。

クロスリスティングの広告文は、お客様が出稿されたキーワードについては出来るだけ、各広告文内にキーワードを自然な形で挿入するようにしています。他社のサービスで広告文を自動で生成できるサービスがありますが、日本語として不自然になってしまいがちではないでしょうか。弊社の場合、プロのライターが一つ一つ丁寧に見ていくことで、不自然な広告が表示されてお客様のブランドイメージを下げてしまうことを防いでいます。(寶氏)

10.プロのライターが広告文を書くことによって成果があがったという事例はありますか？

沢山あります(笑)

あまり効果が出ないから広告文を変更してほしいという依頼を良く受けますね。

広告文を変更することで CTR(クリックスルーレート:クリック率)が上がったという事例は多いですね。

また、ランディングページに問題があるようであれば変更の提案をさせていただいています。こうした提案をすることで CTR だけではなく CVR(コンバージョンレート:コンバージョン率)が上がったという事例も多々あります。(寶氏)

11.ジーネットワークスと業務提携するまでのプロセスを教えてください。

2008年2月に開催されたネット＆モバイル通販ソリューションフェア 2008 でジーネットワークスのガネサンさんと配島さんからご挨拶いただき、その後ジーネットワークスに伺わせていただいた際に SEO ツール「DoctorSEO」の話を伺いまして、クロスリスティングのデータを「DoctorSEO」に提供することによってよりクロスリスティングのサービスの販促につながるのではと思い共同調査、データ提供、代理店契約等の多岐にわたる業務提携の契約を交わさせていただきました。(新沼氏)

12.共同で発表したプレスリリースの内容は客観的に見てとてもいい内容だったと思いますがクロスリスティングさんではどう捉えていますか。

とてもいい結果だったと思います。様々なメディアに取り上げていただいてクロスリスティングという会社や提供



サービスを SEO や SEM に興味がある方々に対して非常にいい PR をする事が出来たと思います。(新沼氏)

13.クロスリストティングのサービスを販売されている代理店さんからの反応はいかがでしたか。

どんなキーワードで調査したのかという問い合わせを多数いただきましたし、従来、営業資料としてのデータが十分ではなかったため、とてもいい反応を沢山いただきました。(新沼氏)

14.クロスリストティングの PR をお願いします。

クロスレコメンドのサービスは 3 年目に入りまして、PC、モバイルともに伸びてきています。

これまでお客様からの声をいかしてサービスの改善に取り組んでいましたが、今年度はより一層そういったところを中心にサービスの改善をして、よりよいサービスを提供していきたいと考えています。ホームページのアクセスを増やしたいという方にサービスを利用していただきたいです。

通販サイトや地域別のポータルサイトなどでは、トップページだけでなく、サブページなどのお申し込みもいただいている。各ページの内容に沿った紹介文やカテゴリに登録されるので、各ページのアクセスアップ対策に効果的と言われています。多いサイトでは 1 サイト 20~30 位のページを登録されているサイトもあります。

登録されるランディングページがあまりにも貧相であると、最終的にユーザーにユーザビリティを重視していないサイトを登録することになってしまうので、コンテンツ内容は随時確認させていただいている。こことこのページを登録出来ますというような形でご提案もしています。

今後はサービスの向上と、よりアクセスアップに効果的である提案などに積極的に取り組んでいこうと考えています。(新沼氏)

リストティング広告ですと、純国産のサービスという所で、パートナーサイト等のアドネットワークを活用しつつ、よりよいサービスにしていければと思います。

SEO だけでは網羅できない多数のキーワードをリストティング広告で出稿していただき、売り上げの増加につなげていただけたらと思っております。クロスレコメンドと同じく、今年はサービス改善をやっています。

PC・モバイル版ともにパートナー開拓に力を入れていますし、このようなインタビューや展示会等にも多く顔を出すことになるので、昨年以上にクロスリストティングという会社が露出される年になるかと思います。

どのポータルサイトを使っているかというアンケートデータがあるので、クロスリストティングが提携しているパートナーを合計すると、50%ぐらいの方にはご利用いただいているというデータがあります。

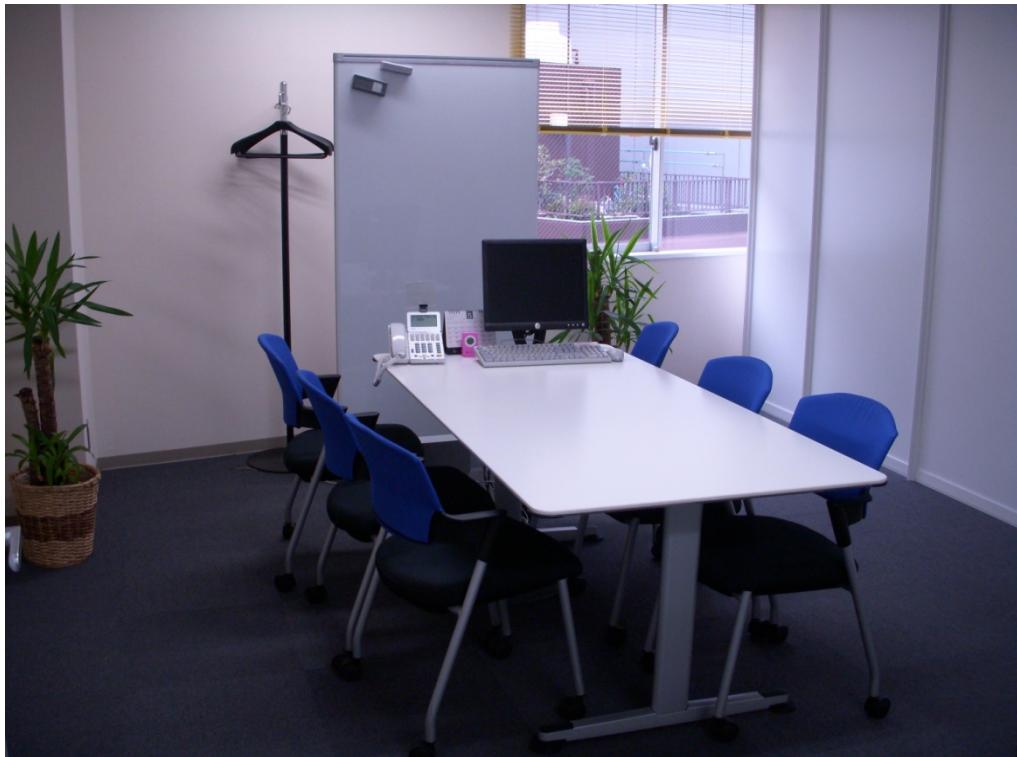


繰り返しになりますが、他社との併用をおすすめします。予算をたくさんかけられるようであれば他社様、弊社のリストティング広告とキーワードをすべて同一で露出させることで、画面占有率は大きくアップします。それほど予算をかけられなければ、弊社でビッグワードからミドルワード、スマールワードを露出させたり、弊社でビッグワードのみ露出し、他社でミドルワードやスマールワードを拾うという方法もあります。弊社のもっている国内大手パートナーに対して網羅的に、しかも安価に配信できるのは、弊社ならではの特徴だと思います。

沢山のパートナーサイト、初期費用もなく最低 1 万円から出稿できるというメリットをいかしてパートナーサイトや広告予算によって運用方法を変えていっていただければと思います。(齋藤氏)

他社のサービスですと、広告文の作成やキーワード提案は有料で提供していると思いますが、クロスリストティングでは 0 円で提供しています。

弊社のクリエイティブのチームでは、検索ユーザーの視点に立って広告を作成するということを心がけています。ユーザー視点にたったクリエイティブ作成という姿勢をクライアント様に理解してもらうことを、今後も引き続き進めていきたいと考えています。(竇氏)



(写真)株式会社クロスリストティング会議室



(写真)株式会社クロスリストティングエントランスにて



株式会社クロスリスティング会社概要

■会社名: 株式会社クロスリスティング (<http://www.xlisting.co.jp/>)

■代表者: 田村博巳

■所在地: 東京都渋谷区道玄坂 1-20-8 寿パークビル 6F

■設立: 2005 年 12 月

■資本金: 75 百万円

■資本準備金: 75 百万円

■事業内容:

検索運動型広告、ディレクトリ型検索エンジン、ディレクトリ登録審査サービスの提供

株式会社ジーネットワークス会社概要

■会社名: 株式会社ジーネットワークス (<http://www.gnetworks.co.jp/>)

■代表者: ノザワ・グロリア

■所在地: 東京都港区芝 4-13-3 エフアイビル 9F

■設立: 2004 年 11 月

■資本金: 1000 万円

■事業内容:

SEO ツール「DoctorSEO」(<http://www.doctorseo.jp/>)、SEO ツール BOX(<http://www.seotoolbox.jp/>)、SEO・SEM 等の Web マーケティング業務、多言語翻訳(<http://www.tekiyaku.net/> 英語、ポルトガル語、スペイン語、ドイツ語、フランス語、イタリア語、中国語、韓国語等)