

# 日経産業新聞

2017年(平成29年) 5月12日 金曜日

NIKKEI BUSINESS DAILY

名古屋発  
輝く

## カルテットコミュニケーションズ

ウェブ広告会社のカルテットコミュニケーションズ(名古屋市長 堤大輔社長)は検索エンジンの画面に表示される「リスティング広告」に特化した戦略をとっている。自社開発した運用支援ツールを使い、顧客の予算やニーズに合ったリスティング広告を表示する。この支援ツールを営業や報告資料の作成などにも活用し、業務を徹底的に効率化。取引先となる広告主だけでなく、同業他社などからも関心を集めている。

## 検索サイトの広告

に参加し、入札価格や広告の品質などで掲載順位が決定。表示された広告のクリック数に応じ課金される。大手広告会社は入札キーワードや運用、報告といった業務を手作業で分業することが多いとされる。同社は自社開発のリスティング広告運用支援ツール「リスケット」を開発。管理画面でキーワードや入札価格、地域、時間などを設定すると運用画面にすぐに反映される。顧客向け報告書も自作作成できるようにした。リスケットはキーワードの平均入札価格のほか、クリックした回数のうち実際に購買や予約につながった比率「コンバージョン率」などをデータベースに蓄積

## 支援ツールで効率運用

している。堤社長は「顧客に提案するときにはコストなどのシミュレーションもできる」と強調する。堤社長とリスティング広告の出合いは、学生時代から続けたバンド解散後にバイト生活を経て、ネット関連企業の営業職に就いたとき。その後独立しリスケットの原型を作り上げ、2011年に会社を設立した。当時から主要な顧客は中小企業が多く、少額の予算でも十分に収益が上がる効率的な仕組みを構築した。リスケットのユーザー数は無料登録を含め1万9千を超えた。広告主となる企業や制作会社に加え、プログラムなどに企業の製品・サービスの広告を掲載する「アフィリエイト」のニーズもつかんだ。自社で大手広告会社から業務を引き受ける上に、同業他社が利用することもある。競合相手に自社の心臓部ともいえるツールを提供していることになる。堤社長は「自社だけではカバーしきれない中小企業に使ってもらえるのであれば、手間はいいわね」と言い切り、リスケットの裾野拡大に力を入れている。

リスティング広告は検索サイトで検索結果を示す画面の上部や横に表示されるテキスト型広告。広告主は希望する検索ワードの入札



顧客の予算やニーズに合ったリスティング広告を表示する

(名古屋支社 三輪恭久)

《会社概要》  
 ▼本社 名古屋市中区栄2白  
 の23アーケイン  
 川公園ビルデ  
 グ5階  
 ▼事業内容 リスティング広告  
 の運用代行、関連  
 ツールの開発  
 ▼従業員数 約50人  
 ▼売上高 14億6000万円  
 (2016年7月期)