2016 年 4 月 26 日

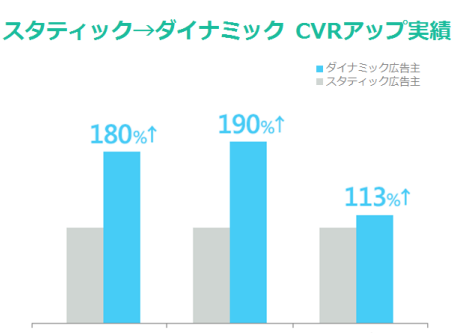
報道関係者各位

株式会社ファンコミュニケーションズ

広告配信プラットフォーム「nex8」が ダイナミックリターゲティング配信特化に向け大規模リニューアル

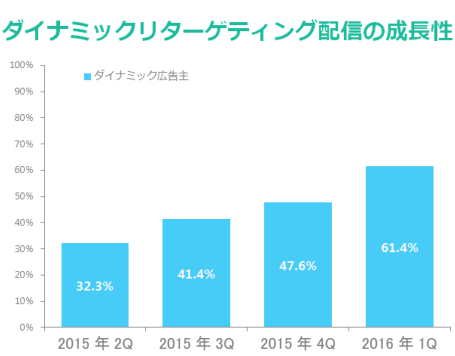
～EC 広告主では成約率 190%アップの実績を踏まえ、中小企業にも利用しやすい開発要らずのシステムを目指す～

インターネット広告事業を展開する株式会社ファンコミュニケーションズ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：柳澤安慶　東京証券取引所市場第一部：2461）が運営する、広告配信プラットフォーム「nex8（ネックスエイト）」<https://www.nex8.net/>は、より効果の高いダイナミックリターゲティング広告配信に特化することを決定し、2016 年 4 月 26 日（火）にサービスサイトをリニューアルいたしました。また、2016 年内目処でシステムの大規模改修を行うことを発表いたします。





ダイナミックリターゲティング広告イメージ



「nex8」は 2014 年 4 月に提供開始した広告配信プラットフォームで、広告主が指定した条件やユーザーの行動履歴を元にして、SSP（※1）/AdExchange（※2）/アドネットワークに対して RTB（リアルタイム入札）にて広告を配信します。スマートフォン配信可能在庫は 2016 年 4 月現在、国内最大級の 700 億 imp を超えています。これまで、様々なターゲティング手法により最適なユーザーへの広告配信を実現してまいりましたが、2 年間の配信実績と市場の成長性を踏まえ、ターゲティング手法をダイナミックリターゲティングに特化したサービスに生まれ変わります。

EC 広告主ではダイナミックリターゲティング配信により成約率平均 190%上昇も

ダイナミックリターゲティング配信では、広告主サイトでのユーザーの行動履歴を元にして、ユーザーごとに趣味嗜好に合わせた広告を自動生成し配信します。申込・購入を検討していた商品・サービスをダイレクトに表示させることで、「nex8」でもさまざまな業種で費用対効果アップの実績が出ており、特に EC 広告主では CVR（成約率）は平均 190%上昇しています。その効果から利用率も伸びており、直前四半期では「nex8」を利用する広告主の過半数がダイナミックリターゲティング配信を採用しています。

中小広告主における導入ハードルと「nex8」における導入支援の取り組み

動的にバナーを生成するダイナミックリターゲティング配信をするためには、広告主側で「データフィードの作成」「タグの設置」の二つの準備が必要です（※「nex8」では一部サイト構成のお客様に対し、データフィード自動生成機能を提供開始しています）。データフィードとは広告主サイトの商品マスタを広告配信先のフォーマットに変換して送信する仕組みのことです。タグはユーザーの行動段階に応じた広告配信をするために、広告主サイトの複数ページに設置が必要です。これらの対応には開発体制あるいは外注予算が求められるため、ダイナミックリターゲティング配信は中小企業には導入ハードルが高いのが課題でした。

「nex8」ではこれまでも、「初期費用 0 円」「固定費 0 円」「最低出稿金額規定なし」「最少商品点数規定なし」と、企業の規模を問わずご利用いただきやすい内容で提供しておりますが、今回のシステム改修ではデータフィード自動生成の対象サイト拡大や精度向上等、導入ハードルを下げるための対応も予定しています。また、現在のスマートフォン/タブレット向けの広告配信に加えパソコンへも広告配信するデバイス拡張により消費者への接触面をさらに拡大予定です。詳細は対応時にまた発表させていただきます。

進む消費者の EC アプリ利用とアプリダイナミックリターゲティングの可能性

AppAnnie の調査によると、全世界の Android スマートフォンにおける「ショッピング」アプリの利用時間は 2014 年から 2015 年の 1 年間で 160%増加しています（※3）。「nex8」のダイナミックリターゲティング配信の強みは、独自に開発したシステムにより、ユーザー行動の段階に応じて配信内容を細かくチューニング可能なことと、アプリでもダイナミックリターゲティング配信ができ、Web サイト面とアプリ面の両方へ配信できることです。ダイナミックリターゲティング配信との相性が良い EC 広告主のアプリ化が進むことで、「nex8」の強みであるアプリダイナミックリターゲティング配信は今後需要の伸びが予想されます。

サービスに関するお問い合わせ：nex8 事業部　太田　Tel：03-5766-5469
報道関係に関するお問い合わせ：広報室　佐藤・下坂　Tel：03-5766-3792　Mail：fancs_pr@fancs.com

ファンコミュニケーションズでは創業以来、アフィリエイト広告サービス等を通じて規模の大小を問わず企業の支援を行ってまいりました。その経験を活かし、ダイナミックリターゲティング広告においても、より多くの企業に活用いただくことを目指してまいります。

※1）SSP：Supply Side Platform（サプライサイドプラットフォーム）の略。メディアの広告収益の最適化などを支援する仕組み。
※2）AdExchange：さまざまな媒体やアドネットワークの広告枠を交換できる仕組み。
※3）出典：「AppAnnie モバイルアプリ市場予測」

■画像素材（ご自由にお使いいただけます）：
http://www.fancs.com/wp-content/uploads/nex8_20160408_1.png
http://www.fancs.com/wp-content/uploads/nex8_20160408_2.png
http://www.fancs.com/wp-content/uploads/nex8_20160408_3.png

株式会社ファンコミュニケーションズについて

ファンコミュニケーションズ<http://www.fancs.com/>は、日本最大の成功報酬型アドネットワーク企業グループです。アフィリエイトサービス「A8.net（エーハチネット）」<https://www.a8.net/>・「Moba8.net（モバハチネット）」<https://moba8.net/>や、スマートフォン向けアドネットワーク「nend（ネンド）」<http://nend.net/>などを運営し、費用対効果に優れた「効果の見える」広告プロモーションを企画・提案しています。

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区渋谷 1-1-8 青山ダイヤモンドビル
設立日：1999 年 10 月 01 日
代表者：代表取締役社長 柳澤 安慶（やなぎさわ やすよし）
資本金：1,127 百万円 ※2015 年 12 月末現在

※本プレスリリースに記載されている会社名および商品・サービス名は、各社の商標または登録商標です。

サービスに関するお問い合わせ：nex8 事業部 太田 Tel：03-5766-5469
報道関係に関するお問い合わせ：広報室 佐藤・下坂 Tel：03-5766-3792 Mail：fancs_pr@fancs.com