

報道関係者各位

2022年4月12日

株式会社 SynaBiz

卸モール NETSEA、新型キーワード検索連動広告をリリース フライウィールの Conata を採用

～ データ・AI を活用し売り手の商品訴求を強化、ビジネス成長を加速 ～

株式会社 SynaBiz（本社：東京都品川区、代表取締役：武永修一、株式会社オークファン100%子会社。以下「SynaBiz」）は、SynaBiz が運営する国内最大級 BtoB 卸モール「NETSEA」（読み方：ネッシー）において、株式会社フライウィール（以下フライウィール）の商品広告サービス「Conata™ Discovery Ads」を採用し、新型キーワード検索連動広告を2022年4月12日より提供開始したことをお知らせします。

サービス概要

新型キーワード検索連動広告とは、NETSEA サイト内において検索キーワードに合わせて検索結果に表示される商品広告のことです。サプライヤーには広告を通じて新たな販促機会を提供することができ、バイヤーに対しては、探している情報にマッチした、より関連性が高いパーソナライズされた広告を表示できるようになります。その結果、10月～3月に行われた先行公開期間においては、従来の広告と比較クリック後の購入率7倍を記録いたしました。

導入の背景

NETSEA は約48万社のバイヤーと4,500社のサプライヤーが登録している国内最大級のBtoB卸モールです。コロナ禍において卸業界でもEC化率はますます進み、NETSEAの新規サプライヤー数・バイヤー数は増加し続けています。そのような中で、豊富なバイヤーの購買データをもとに効率的に販促活動したいというサプライヤーのニーズは高まりつつありました。

また同時に、当社でもサプライヤーとバイヤーの新たな取引機会の提供のために豊富な購買データの有効活用を目指していました。モール内での取引増とともに飛躍的に増加し続けるデータをビジネス価値に転換することは重要な経営課題です。コロナ禍で出展企業が増えたことにより、サプライヤーからより効果的な販促機会を増やしてほしいという要望がありました。そしてこの度、これらのサプライヤーのニーズや新規取引の創出に答えるべく、Conata Discovery Adsの導入に至りました。

■ 新型キーワード検索連動広告 3つの特徴

1. すぐに使える

既にある商品情報・データをAIが自動判別し、広告配信をワンストップでできるため、企画から導入まで短期間で実施できます。

検索結果に表示される広告サービスを利用する場合は、広告を表示したいキーワードを手で指定することが一般的です。Conata Discovery Adsの場合、広告表示したいキーワードを指定する必要はありません。出品された商品から広告を自動で生成し、検索キーワードと関連性の高い商品が自動的に配信できるため、知識がなくても効果的な広告配信を実施できます。

2. 柔軟に調節できる

広告として配信したい、したくない商品など、商品登録情報に含まれている情報に基づいて、広告配信の調整を行うことができます。例えば、在庫がない商品の非表示や特定のカテゴリや商品のみを表示させるといった、売り手側のニーズに柔軟に対応できます。

また、サプライヤーが広告配信に使いたい上限金額を設定することができます。表示保証型ではなくクリック課金型（CPC）のため、従来までの仕組みとは異なり、実際に自社商品ページまで誘導できた回数に応じて支払いが発生します。

3. 商品の露出を増やせる

サプライヤーは、新商品やシーズン商品、流行商品などの需要期に合わせて、新型キーワード検索連動広告を通じて販売強化することができます。サイト内で検索するバイヤーは購買意欲が高く、NETSEAでも約6割の購買が検索経由です。バイヤーの興味関心とマッチした自社商品を、目に入りやすい検索結果の上部に配置できるため、売上向上に大きくつなげることができます。

NETSEAでは今後、サプライヤーへの販売促進の支援を通じてNETSEA内の流通も活性化させ、サプライヤーとバイヤーの取引機会の創出に貢献します。

【関連情報】

2020/11/04 国内最大級BtoB卸モール「NETSEA」、商品検索・レコメンド機能を刷新し、パーソナライズを強化 ～利用者1人ひとりの状態・状況に応じた適切な商品を検索・レコメンド～
https://synabiz.co.jp/news/release/20201104_netsea.pdf

■ オークファングループについて

近年における国内のBtoB卸売市場は300兆円*1規模と推定されており、非常に大きな市場に関わらず古い取引形態が残っています。また、SDGs*2に始まり、世界中で廃棄ロス問題が大きくクローズアップされており、廃棄ロスは国内でも年間約22兆円規模に達すると試算しております。

この課題に対して、オークファングループは正面から向き合い解決すべく、「RE-INFRA COMPANY」をコーポレートアイデンティティとし、社会の様々な「RE」を統合した唯一無二の再流通インフラを構築し、卸売市場におけるSMB（中小

企業・個人事業主)を中心としたデジタルトランスフォーメーション(DX)化・廃棄ロスの削減に取り組んでおります。

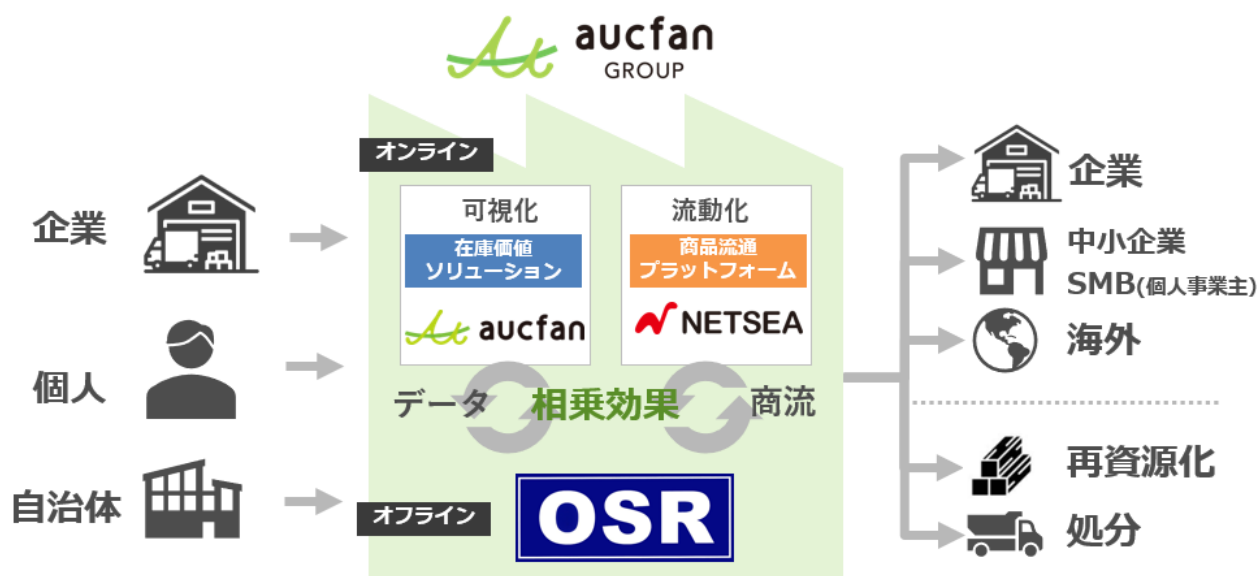
事業においては、創業来培った売買データとAI技術により商品の時価を可視化し、価格と販路を最適化する「aucfan.com(オークファン)」を中心とする在庫価値ソリューション、小売・流通業向けに流通を支援する「NETSEA(ネッシー)」「NETSEAオークション」を中心とする商品流通プラットフォームをSMB(中小企業・個人事業主)向け展開しております。

オークファングループは、卸売市場におけるDX化、リバーズロジスティクス(返品物流)を含めた廃棄ロス問題の深刻化が今後継続するものと考え、両分野におけるリーディングカンパニーとなるべく、事業展開をしております。

*1 経済産業省 2021年7月30日発表 電子商取引に関する市場調査より推察

*2 SDGs: Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)。2015年に国連で採択された2030年までに達成すべき目標

オークファングループの事業構想



SynaBiz概要

会社名：株式会社SynaBiz

代表者：代表取締役 武永 修一

設立：2007年6月

資本金：2,500万円 ※株式会社オークファン(東証マザーズ上場)100%出資

所在地：〒141-0021 東京都品川区上大崎2-13-30 oak meguro3階

コーポレートサイト <https://synabiz.co.jp/>

本プレスリリースに関するお問い合わせ

【株式会社オークファン 広報担当：尾藤】

TEL：03-6809-0951 FAX：03-6416-3657 Mail：pr@aucfan.com