



Shirofune

## PRESS RELEASE

広告運用自動化ツール「Shirofune」

【リード獲得に Web 広告を活用する企業向けの新機能】

# 成約率や LTV を基に Web 広告を自動で最適化し 成約後の売り上げが見込めるリード獲得を実現する 『LTV 運用 for リード』の提供を開始

RaQubo CV コネクター経由で取り込んだ CRM/自社 DB 内にある成約/売上データを基に予測成約/LTV を算出し、売り上げを見込める対象へ効率的に Web 広告を配信

TOKYO, Feb 8, 2024

株式会社 Shirofune(本社:東京都中央区 代表:菊池満長)は、広告運用自動化ツール「Shirofune」に、リード獲得に Web 広告を活用する企業向けの新機能として、計測ツールから収集したデータから導き出す成約率や予測 LTV を基に Web 広告を自動で最適化する『LTV 運用 for リード』の提供を開始しました。

### 成約率や高い LTV の新規顧客獲得に繋がった成果をベースにその後の広告運用を自動最適化

この機能は、BtoB 企業はもちろんのこと、人材・不動産・金融など、Web サイト上でのコンバージョンから実際に売上が上がるまでにステップがある全ての BtoC 企業にも非常に有効な機能です。

CRM ツールや自社 DB 内にあるデータをもとに、Shirofune の広告効果計測用パラメータ自動解析アルゴリズムを用いて各広告媒体やキャンペーン、クリエイティブごとの LTV や成約率を自動で算出・可視化すると同時に、そのデータをベースにした広告運用の自動最適化が可能になります。

CPA 基準では、広告費に対するリード獲得数での評価や最適化となり、そのリードが成約に繋がったか、最終的にどれくらい売り上げをもたらしたかという点を考慮せず評価・最適化が為されていました。

『LTV 運用 for リード』では、リード獲得数だけでなく、成約数や LTV といった実数をベースに広告の成果を評価できるようになるだけでなく、過去実績から導き出す予測成約/LTV を日々の運用評価の基準にすることで、今後の実績蓄積を待たず、効果的な LTV 運用をすぐに開始することができ、成約後の売り上げが高いと見込まれる対象への効率的な広告配信で費用対効果を短期間で改善します。

### RaQubo CV コネクターを介してデータ連携、データの手動アップロードや他ツール利用も不要

デジタルワークス社の RaQubo CV コネクターを通じて、Shirofune を連携させた後は、自動で情報連携がスタートします。売り上げデータのアップロード作業や他ツールの利用も不要です。

また基本的な広告効果測定パラメータが付与されていて、そのパラメータからどれだけ成約や売上に繋がっているかが繋がっていれば、新たなタグの設置やパラメータの付与等も不要で即時に利用可能となります。

Web 広告の LTV 運用環境の構築には、多くの知識や工数、複数ツール活用など、経験者でも難しい運用でしたが、この機能により、多くの方が簡単に、この効果的な運用環境を活用できるようになります。



優先コンバージョン設定画面 予測 LTV など柔軟な設定が可能

### 【参照① CPA 基準と LTV/成約率基準の違い】

#### CPA 基準 → 媒体 A を評価

媒体 A	広告費 100 万円	リード獲得 20 件	CPA 5 万円
媒体 B	広告費 100 万円	リード獲得 10 件	CPA 10 万円

リード獲得後に成約に繋がったかどうか、最終的にどれくらいの売上をもたらしてくれたかを考慮せずに評価している。

#### LTV/CPO 基準 → 媒体 B を評価

媒体 A	広告費 100 万円	リード獲得 20 件	CPA 5 万円
	成約 2 件	成約 CPA 50 万円	LTV 300 万円
	LifetimeROAS 300%		
媒体 B	広告費 100 万円	リード獲得 10 件	CPA 10 万円
	成約 4 件	成約 CPA 25 万円	LTV 400 万円
	LifetimeROAS 400%		

CPA 基準でネックとなっていた点をクリア。また LifetimeROAS を見ればかけた広告費をどれくらい本当に回収できているのかがわかり、広告費増減の判断材料としても非常に有益。

## 【参照② β版トライアルユーザーの声】

株式会社ベーシック PLG 事業部 マーケティング部 マーケティンググループ 志村知里 様

広告対象プロダクト: formrun (<https://form.run/home>)

「Shirofune は、効率的な広告運用を目指すすべての企業にとって、非常に価値のあるツールです。

これまで広告運用を代理店に依頼していましたが、ノウハウを社内に蓄積し、より迅速に施策を実行するために、インハウスでの運用へと移行しました。インハウス化の過程で、広告費の管理やレポートングにおいて、必要な工数の確保が課題となっていました。

そんな時、Shirofune の多様な機能が解決策になると考え、導入を決定しました。導入後は、以前代理店を利用していた時と同等のリソースで運用ができています。

また、広告運用をしていると、管理画面上の CV 数と自社のデータベースの結果に乖離が生じることがよくありますが、Shirofune を導入することで、広告の配信結果と自社のデータベースを連携させ、広告の効果を正確に評価できるようになりました。

この変化により、導入前と比較してたった 1 か月で CVR を 1.6 ポイント向上させることができ、成果の向上に大きく貢献しています。そのため、Shirofune は既に手放せないツールとなっています。

これまでの運用では有料化数を重視していましたが、Shirofune の「LTV 運用 for リード」機能を通じて売上の可視化が可能となり、これまでの予算配分が必ずしも売上最大化につながっていなかったことに気付きました。

これからは「LTV 運用 for リード」機能を活用し、リードの量だけでなく、質や最終的な LTV を考慮したより戦略的な広告運用へと進化させていく予定です。

今後も、広告運用者に寄り添った機能開発を期待しています。」

## 広告運用自動化ツール「Shirofune」について

Shirofune は、「1 日 10 分でプロ品質の広告運用」を実現する、広告運用自動化ツールです。

広告運用が未経験の方でも、簡単操作で広告の出稿から最適化まで、ワンストップで実現できます。

運用に関わる各種業務を自動化することで、広告業務に関わる生産性を大幅な改善を実現します。

現在 13,000 を超えるアカウントが Shirofune を通じて運用が自動化されており、上場企業から成長企業の広告主様の自社運用の支援をはじめ、大手広告代理店様の社内運用業務の基幹システムとしての採用など、幅広くご活用頂いております。

広告運用のプロのサポートメンバーが、ツールを活用した広告運用の内製化支援を提供しており、生産性高く、かつ再現性が高い運用体制の構築支援も行っています。