

報道機関各位
プレスリリース

2009年2月20日
株式会社ロックオン

～株式会社ロックオン

広告代理店のための SEM 自動入札ツール「アドエビス AutoBid」の提供開始～

株式会社ロックオン（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：岩田 進 以下ロックオン）は、広告代理店の SEM 運用業務を支援する「アドエビス AutoBid」の提供を開始致します。

■ リリースの詳細

SEM 市場は、誕生からわずか数年で 1,246 億円（インターネット広告全体に占める割合は 27%）へと成長し（電通総研調べ）、その運用業務は、高度化の一途をたどっています。SEM 運用業務の多くは広告代理店のオペレーターによって行われていますが、既に人手による運用は限界に近づいています。

一方、先行する欧米においては、運用業務を自動化するツール（自動入札ツール）が浸透し、運用業務の効率化がはかれると共に、広告主の投資効率の向上にも貢献し、ますます SEM 市場が発展を遂げています。（英国のインターネット広告全体に占める SEM の割合は 50%を超える）

国内においても、自動入札ツールに対して、これまでから大きな期待が寄せられており、海外ツールが多数参入してきていますが、現時点では、定着しているとは言い難い状況にあります。これは、広告代理店の形態や、対象となる検索エンジン数、提供価格といった、さまざまな環境の違いによるものと考えられます。

こうした背景を受けて、ロックオンは、国内市場に最適化した自動入札ツール「アドエビス AutoBid」を自社開発し、2008年12月より一部モニターサービスとして提供してまいりましたが、この度、モニターから要望として多かった「予算管理機能※」を実装して、正式提供に至りました。

これにより、広告代理店の運用担当者は、あらかじめ入札ルールを設定しておくことで、自動的に入札することや、柔軟な予算管理が可能となり、運用負荷を軽減することが可能となります。

※予算管理機能

設定した広告出稿予算に対して、過不足無く、効率的に運用する機能

■ アドエビス AutoBid の特徴

アドエビス AutoBid は、国内広告代理店の業務効率を支援するサービスです。

① ルールベース型

海外ツールに多いポートフォリオ型に対して、ルールベース型を採用。

ROI 最大化のためのノウハウの通りに入札されるので、説明責任も安心。

② 予算管理

詳細な予算管理機能により、過不足無く、広告予算を運用することが可能となります。

③ 手軽に導入、品質への影響なし

導入は、ワンクリックで同期完了。また、入稿 URL の差し替えは必要ありませんので、品質への影響も心配ありません。

■ 株式会社ロックオン概要

会社名 : 株式会社ロックオン

大阪本社 : 〒530-0001 大阪市北区梅田 2-4-9 ブリーゼタワー13F

東京支社 : 〒104-0061 中央区銀座 6-11-4 ニックス銀座ビル 3F

代表者 : 岩田 進 (いわたすすむ)

URL : <http://www.lockon.co.jp/>

事業内容 : E コマース関連ソフトウェアの企画・開発・販売

インターネット広告関連ソフトウェアの企画・開発・販売

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ロックオン 担当 : 又座 (またざ)

E-mail : press@lockon.co.jp

TEL : 03-3289-5051