

「顧客満足度(CS)ランキング連動型広告」、収益力を高める新機能を追加

当社グループは、2006年9月より、実際にサービスを利用した方を対象に大規模な満足度調査を行い、その調査結果に基づく「顧客満足度(CS)ランキング」を発表しています。現在、33ジャンルを運営しており、ランキングを掲載したページからランクインした企業サイトにユーザーを誘導することを広告商品(クリック課金)として販売し、安定的に収益を伸ばしています。

収益拡大の要因の一つは、ジャンルに関わるワードについて、Google/Yahoo!の検索結果の上位表示をすでに獲得しており、検索結果から流入するユーザーが着実に増えているということです。例えば、「自動車保険」では検索結果の第3位に表示され、ランキング掲載ページへの全流入数のうち、58.5%が検索結果から誘導されてきています(平成23年12月度)。

検索結果から誘導されてくるユーザーは、目的意識が高く、消費行動に移りやすい特性があります。これまでは、このような質の高いユーザーをCSランキングにランクインした企業サイトに誘導することをクリック課金として換金化してきましたが、ユーザー1人当たりの課金額(広告売上)を増やし、収益力を高めるため、クリック課金以外に、「一括資料請求」「一括見積り」の機能を追加してハイブリッド型にし、収益の機会を拡充することにしました。

本日、第一弾として、「大学受験塾・予備校(1都3県)」のジャンルで、「一括資料請求」のサービスを開始しました。2012年2月2日現在、「塾 大学受験」のワードで検索を行った場合、その検索結果で第2位に当社グループのサイトが表示されています。今後、「中学受験塾」「自動車保険」「プロバイダ」など、すでに検索結果で上位表示を獲得しているジャンルを中心に、「一括資料請求」または「一括見積り」の機能を追加してまいります。同様の機能を持つ比較サイトは他に存在しますが、

- ・登録されている企業の選定根拠がユーザーへ明確に伝わらず、一方、当社グループのCSランキングでは、顧客満足度の高い優良な企業が揃っているため、ユーザーに安心してご利用いただけること
 - ・すでに検索結果の上位表示を獲得していること
- などを差別化のポイントとして訴求してまいります。

〈ご参考〉 検索結果の事例 (2012年2月2日現在)

- | | |
|--------------|---------------|
| 「人材紹介」:1位 | 「自動車保険」:3位 |
| 「ネット証券」:3位 | 「プロバイダ」:2位 |
| 「塾 大学受験」:2位 | 「大学受験 予備校」:3位 |
| 「英会話スクール」:3位 | |



The screenshot displays the CS Ranking website interface. At the top, there's a navigation bar with 'CS RANKING' and '大学受験塾・予備校' selected. Below the navigation, a main banner highlights '2012年度版 顧客満足度の高い 大学受験塾・予備校 ベスト10'. The main content area shows a grid of ranking cards for various schools, each with a star rating and a score. For example, '早稲田塾' has a score of 77.62. A prominent red banner at the bottom promotes '一括資料請求' (one-click document request) as a new feature, stating it's free and allows users to request materials from their favorite schools. The banner includes a '一括資料請求 スタート' button and a small graphic showing a document and a graduation cap.

本件に関する問い合わせ先
 オリコン株式会社 企業広報部 日高
 TEL:03-3405-5252(直通) FAX:03-3405-8189