

V

セシール

事例紹介インタビュー

VOICE



01 | サービスの特徴

02 | 「カタログ通販」と
「ネット通販」との共存

03 | アフィリエイトを利用する
意味/価値/方向性

04 | リンクシェアを利用する
意味/価値/方向性

05 | メッセージ

Interview



「セシール」様

信頼関係が深まれば、必ず効果的な広告手法になります
 リンクシェアのネットワークの強さを体感
 営業や施策立案などに注力することができる
 リンクシェアにはアフィリエイトのノウハウがあります

cecile

01、 サービスの特徴

ー「セシール」の特徴をお聞かせください。

安田さま：

セシールは40年の歴史をもつ総合通販ブランドです。セシールといえば下着がメイン、と思っていらっしゃる方も多いと思います。ここ3年程、CMやリンクシェアのオフラインイベントなどでも露出している3Dブラも、すでに”セシールといえば3Dブラ、3Dブラといえばセシール”、という形で定着し、安定した売上を稼ぐ商品になりました。

一方で、意外と知られていないところですが、インテリアなどにも注力しており、「FABFAB【ファブファブ】」というカーテン専門サイトも展開していて、特に新生活の時期などで好調に推移しています。

参考リンク：FABFAB【ファブファブ】 <http://fabfab.jp>

柴田さま：

大変ありがたいことに長年愛用してくださっているお客様が多いです。また、イマージュブランドを活用しF1層向けの商品を充実させることで、若い世代の顧客を拡大しています。

参考リンク：

「イマージュ」 <http://www.st-image.com/>



セシール
柴田さま(左)、安田さま(右)

02、 「カタログ通販」と「ネット通販」との共存

ー長く通信販売をやっている中で、お客様の変化を感じていらっしゃいますか。

安田さま：

インターネットの普及により、年々ネットからの購入比率も高まってきました。携帯からの購入比率も普及率とともに伸び、同じことが最近のスマートフォンにも見られ、スマートフォンからの購入比率もかなり高まっています。

ーPC、モバイル問わず、ネットからの購入がどんどん増えているのですね。

安田さま：

これからスマートフォンやタブレット、タブレットとスマートフォン間のファブレットなど、新しいものがどんどん市場に出てくるので、ネット利用率、特にPC以外のデバイスからの利用というのが増えていくと考えます。

「セシール」について

<http://www.cecile.co.jp/>

「セシール」は、2013年7月1日に、旧・株式会社ディノスと旧・株式会社セシールの合併により誕生した株式会社ディノス・セシール様が展開されている通販ブランド。40年以上にわたり、お客様から支持されてきた『実績と信頼』を基に、莫大な顧客データを活用し、カタログやWEBサイトなどの媒体を通じた通販事業を展開されています。

セシールでは、ブラジャーやストッキングなど、女性向けインナーを中心に、アパレルやインテリア、生活用品、化粧品、健康食品など、多種多様なアイテムを販売。お客様の声や長年のノウハウをもとにした「より良いものづくり」の基盤が、今も全ての商品に生かされています。また、日本の通信販売では、今や“老舗”の地位を確立されている一方、新しい取り組みも積極的に実施され、常に時代を先取りした通販ビジネスを展開しています。

リンクシェアの利用は2003年から。10年以上アフィリエイトを活用されている老舗通販ブランドとして、アフィリエイトの価値、活用方法をお伺いいたしました。

インタビュー実施日：2014/5/21

—F1層の利用者のほうがネット比率は高いですか？

柴田さま：

はい、特に若い層が多いイマージュのサイトは、セシールに比べるとネット比率もスマートフォン利用比率も高いです。

—カタログをみてPCで購入、もしくはスマートフォンで購入するなど、お客様は色々なところから情報を得て、色々なデバイスで購入されていると思います。カタログの売上目標と、ネットでの売上目標などと分けているのか、そのあたりをどのように考えられていますか？

柴田さま：

カタログの注文コードからの売上とそれ以外を分けて検証しています。

—カタログの部隊とネットの部隊がそれぞれ売り上げ目標をもって、日々取り合いになってしまうのではと思ったのですが、決してそうではないのですね。

柴田さま：

カタログとネット、双方の影響を鑑みて計測・検証しています。



03、 アフィリエイトを利用する 意味/価値/方向性

—2003年からアフィリエイトを開始していますが、アフィリエイトという手法を選択した理由はどこにありますか。

安田さま：

2003年というのはまさに、アフィリエイトが新しい広告媒体として注目されていました。他のカタログ通販各社も同時に開始しているのではないのでしょうか。リスティング広告でもサーチ系でもない、全く新しい手法の広告媒体で、そこから新規顧客獲得や受注拡大が見込まれ参入したものだと思います。

—現在御社の中では、リスティングやリターゲティング等、様々な広告手法の中で、アフィリエイトをどのようなマーケティング手法だと位置づけられていますか。

柴田さま：

個人アフィリエイトパートナー様の商品レビューが広告になることが、リスティングでもディスプレイ広告でもできないアフィリエイトのひとつの特徴だと考えています。また、売上を成果とした成果報酬型であるため、費用だけが増大することなく安定した運用が可能です。

04、 リンクシェアを利用する 意味/価値/方向性

—長年ご利用いただいています、リンクシェアのどのようところに満足を感じていらっしゃるでしょうか。

安田さま：

他ASPを利用したことはありませんが、リンクシェアのアフィリエイトパートナー様は熱心な方が多いのではと思います。

また、一昨年から取り組んでいる不正サイト（禁止されている掲載方法を行っているサイト）へのリンクシェアの機敏な対応は素晴らしいと思います。リンクシェアの営業の皆さまが、リンクシェア・ネットワーク内の同業他社と対話する機会を設けてくださいました。またリンクシェアが不正サイトを除去する仕組みを作ってくださったことで、同業他社と互いに不正サイトを知らせ合い除去していくことに成功しました。

リンクシェア・セシール様担当営業：
本来は競合ですが、力を合わせて取り組みました。

安田さま：

リンクシェア・ネットワーク内の広告主同士のつながりは強いです。

最初にリンクシェアのイベントでお会いした時は、競合他社だと意識していましたが、今となっては、普通に話ができ、困ったときは聞いたり聞かれたりする関係や協力体制ができています。

—リンクシェアがそのハブになれていたらいいなと思います。

安田さま：

他業界で、“ちょっと競合に聞いてみよう”、という環境は考えられないですね。

柴田さま：

僕も正直びっくりしました。リンクシェア・シンポジウム*などに参加するようになって、特にネットワークの強さを体感しました。

*リンクシェア・シンポジウム：リンクシェアが各国で開催するグローバルイベントです
<http://jp.linkshare.com/event/symposium/>

Voice 事例紹介

「以前、弊社ネットワークのご担当者さまに「なぜ、皆さんそんなに仲が良いのですか」と伺ったことがありました。その方は「もちろん競合ではあるけれど、置かれている環境や悩みが同じだった。だからかなあ」とおっしゃっていました。そういった関係はなかなか築けるものではない。そしてその関係性は、きちんとお客様にも還元できているのではないかと思います。」

リンクシェア・セシール様担当営業:

不正対策に関しても、皆さん悩んでいましたよね。リンクシェアの各担当営業もみんな悩んでいて、一緒に対応したら、3-4ヶ月でだいぶ撲滅しましたよね！

安田さま:

その代わりに、前年の不正分、売上の前年対比が悪くなってしまい、今が正常な姿なのですよ、と社内へ必死に説明しています(笑)

「不正に対する取り組みも、信頼関係の積み重ねがあったからこそできたことですね。」

安田さま:

やはり、リンクシェアさんの協力があったからこそ、不正対策の取り組みが出来たのではと私は思います。

「不正サイトに対し常に見ていますよ、警戒していますよ、対策を取っていますよと発信を続けなければいけない。ASPとしてもきちんと対策を取っていきたいです。」



「弊社のアフィリエイト運用業務代行サービスもご利用いただいておりますが、そちらはいかがですか。」

安田さま:

リンクシェアにはノウハウがあります。「最近これがトレンドなので、御社もここに注力してみましょう」などと、より効果的な広告をそれぞれのアフィリエイトサイトで露出できていると感じています。

安田さま:

リンクシェアはアフィリエイト全体の動向を見ながら施策が組めるというところが強みだと感じます。

リンクシェア・セシール様担当営業:

ありがとうございます。セシールさんは年間スケジュールを事前に情報共有してくださいますので、スケジュールに合わせて施策を組むことができます。

安田さま:

代行サービスの活用により、営業や施策立案などに注力できるようになりました。

05、アフィリエイトパートナー様/広告主へのメッセージ

「アフィリエイトパートナー様向けにお願いいたします。」

柴田さま:

セシールでは、個人アフィリエイト向けのキャンペーンですぐ報酬につながるような100円バナーや報酬アップなど多種多様に実施しています。初心者でも報酬をもらえるチャンスがたくさんあります。

是非、セシールとの提携とバナーの設置を、どうぞよろしくお願いたします！

「では最後に、アフィリエイトに取り組もうとしている広告主様向けにメッセージをお願いいたします。」

安田さま:

アフィリエイトという広告は、実施したからといってすぐ実績がついてくるものではありません。ですが、一度実績がついて、信頼関係が深まれば、必ず効果的な広告手法になりますので、実績が伸びないからといってすぐに辞めるのではなく、継続していくことが重要です。

「素敵なメッセージをありがとうございます。法人個人にかかわらず、やはり信頼関係がとて大切ですね。」

本日は、貴重なお話をありがとうございます。

今回のインタビュー後、心に残ったのは「信頼」という二文字です。

皆が悩んでいた不正に対して、一丸となって立ち向かった戦友同士のようなセシールのご担当者様と他社のご担当者様、そしてリンクシェア担当営業。この強固な関係は、一日二日で出来たものではなく、各社様、各時代の担当者が積み重ね、継続して築き上げたものだと感じました。これからもリンクシェアがクライアントの皆様を結び、win-winのつながりをより多く創出し、皆様のビジネスをより拡大するお手伝いをしていきたいです。

Voice 事例紹介



【プロフィール】

株式会社ディノス・セシール
セシール事業ディビジョン 販売促進部 販売促進企画3課
マネージャー 柴田 英幸様
安田 和幸様

セシール <http://www.cecile.co.jp/>
企業URL <http://www.dinos-cecile.co.jp/>
Facebook <https://www.facebook.com/cecile.co.jp>

本事例中に記載の肩書や数値、固有名詞等は掲載当時のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
事例は特定のお客様での事例であり、すべてのお客様について同様の効果を実現することが可能なわけではありません。



For more information, please visit our web site,
<http://jp.linkshare.com/> / <http://www.linkshare.ne.jp/>
or please contact us <http://jp.linkshare.com/inquiry/>

 **Rakuten**
LINKSHARE™