

## 「メンテナンス」 BtoB向けに業種・職種を絞り込んで効率配信

2021-06-01 [会報誌-広研レポート](#) 連載企画 「デジタルアド 次代の先駆者」[新着記事](#)、[連載企画](#) [会員専用](#)

メンテナンス（東京・中野）は、生産財やIT（情報技術）システムを扱うBtoB企業を対象にインターネット広告の制作・配信サービスを手がける。配信先の業種・職種を細かく絞り込む手法で効率を高めている。会社設立から5年目を迎え、コロナ禍のなかでも着実に取扱高を増やしている。渡辺一宜社長に事業の現状や今後の展開について聞いた。

（ジャーナリスト／研究員 永家 一孝）

—— BtoB専門を掲げていますね。

「クライアントは生産財やITシステムなどを扱うBtoB企業に限定し、インターネット広告を使った販売促進を支援しています。バナー広告を制作し、『エクスリード』（ExLead）という名称で、独自のDSP（デマンドサイド・プラットフォーム）を通して配信しています」

「DSPは本来、BtoCのアドテックです。国内で30社以上が手掛けるDSPのほとんどはBtoCです。BtoBに特化したDSPは私の知る限り、弊社を含めて3社程度にすぎません」

「BtoBの広告や配信でもDSPのメリットは大きい。エクスリードの名称には、見込み顧客（リード）を拡大するという意味を込めました」

——どんな形態の広告ですか。

「静止画のバナー広告が中心です。主に企業向けの製品・サービスの販売促進を狙ったものです。展示会の案内や人材募集も扱っています」

「バナー広告のキャッチコピーやデザインは、サイトに誘導する決め手となるので、様々な工夫をしています。クライアントの要望によっては、動画をバナーに組み込むこともあります。見てもらいやすいように、長さは15～20秒にしています」



[※クリックで拡大](#)

### 会報誌-広研レポート

[新着記事](#)[フォーカス](#)[特集](#)[Media now](#)[広告キャンペーン](#)[広告会社経営](#)[連載企画](#)[インタビュー](#)[『WARC GUIDE』から  
\(IBADMAP\)](#)[広告ニューウェーブ](#)[学会報告](#)[活動報告](#)[Information](#)[調査研究報告](#)

——配信サービスにはどんな特徴がありますか。

「配信先の業種と職種の分類を細かく絞り込めるようにしています。業種は90分類以上、職種は約40分類です。ターゲティングの難しいB to B商材でも、様々な業種・職種の中から選んで的確に配信できます。問い合わせや資料ダウンロードなど、コンバージョン1件当たりの獲得コストを低くできます」

## クライアントは製造業が6割、ITが2割強

——ターゲット広告に使われてきたクッキーを制限する動きが強まっています。

「B to B企業向け配信にも当然、影響します。職種の絞り込みについては、従来に比べて範囲が減っていくでしょう。ウェブ上の情報の文脈を分析するなど、対応策を取り入れていきます」

——どんなクライアントが多いのですか。

「クライアントは現在200社ほどで、製造業が6割を占めています。製造業以外ではI T関連会社が2割強になります」

「製造業といっても、工作機械、センサー、計測機器など分野は様々で、高度な専門技術を使った製品が多いです。それだけにターゲットは明確です。私たちのD S Pは業種と職種の分類が細かいので、ターゲットに合わせやすいですね」

——効果測定も手掛けていますか。

「クリック数やコンバージョン数（問い合わせ、資料ダウンロードなど）などのレポートは、すべてのクライアントに提供しています。アクセス企業やサイト来訪者を分析できるヒートマップなど、詳細なデータを提供する料金プランもあります」

——新型コロナの影響は出ていますか。

「新規のクライアント獲得数は微増にとどまっています。一方、展示会がかなり中止になったため、既存クライアントでは展示会用の予算をインターネット広告に振り替える動きが目立っています」

——社名のメイテンスはどういう意味ですか。

「見込み顧客を創造するというフレーズ『メイク・ポテンシャル・カスタマーズ』（Make Potential Customers）に由来しています。メイクのメイ、ポテンシャルのテン、カスタマーズのスをつなげました」

——今後、事業をどう展開しますか。

「B to Bを専門とすることは変えず、規模を拡大していきます。海外への配信も現在、一部企業で東南アジア向けに実施しています。欧米にも広げていきたいです」

「売上高は年々増加しています。最近の新たなクライアントは、F A（ファクトリーオート

メーション)を扱う商社、電気設備会社などです。人工知能(AI)、理化学関連など成長性が高い分野の企業も目立ちます。正社員は現在数人だが、増員を見越して2021年3月にオフィスを移転してスペースを広げたところです」

\* \* \* \* \*

渡辺 一宜氏(わたなべ・かずのり)

2003年城西国際大学経営情報学部卒業。会計事務所向けコンサルティング会社(出版部門の雑誌広告を担当)、製造業系BtoB企業向け販促会社(ポータルサイトの広告、人事を担当)、BtoC向けアドテク会社(広告商品の企画・開発・運営を担当)を経て、2017年2月にメイテンス(東京・中野)を設立、社長に就任。1979年生まれ、東京都出身。