

2025年10-12月期
未来購買予測

楽天グループ株式会社
アド&メディアカンパニー マーケティングパートナー事業 発行
リリース日：2025年8月26日

Rakuten Marketing Platform



Index

| 未来購買予測とは

未来購買予測の詳細

Q & A

Appendix

[はじめに] 未来購買予測とは

広告主様や楽天グループが蓄積するデータを**AI分析**し

・・・

未来の購買者に対して広告配信を行います

未来購買予測の仕組み

広告主様のKPIを達成する為に学習を重ね効果向上を図っていきます



未来購買予測 活用例 CASE.1

未来購買予測を用いる事によりCPAが**4割削減**し費用対効果が**大幅に向上**

広告主：某電子書籍サービス

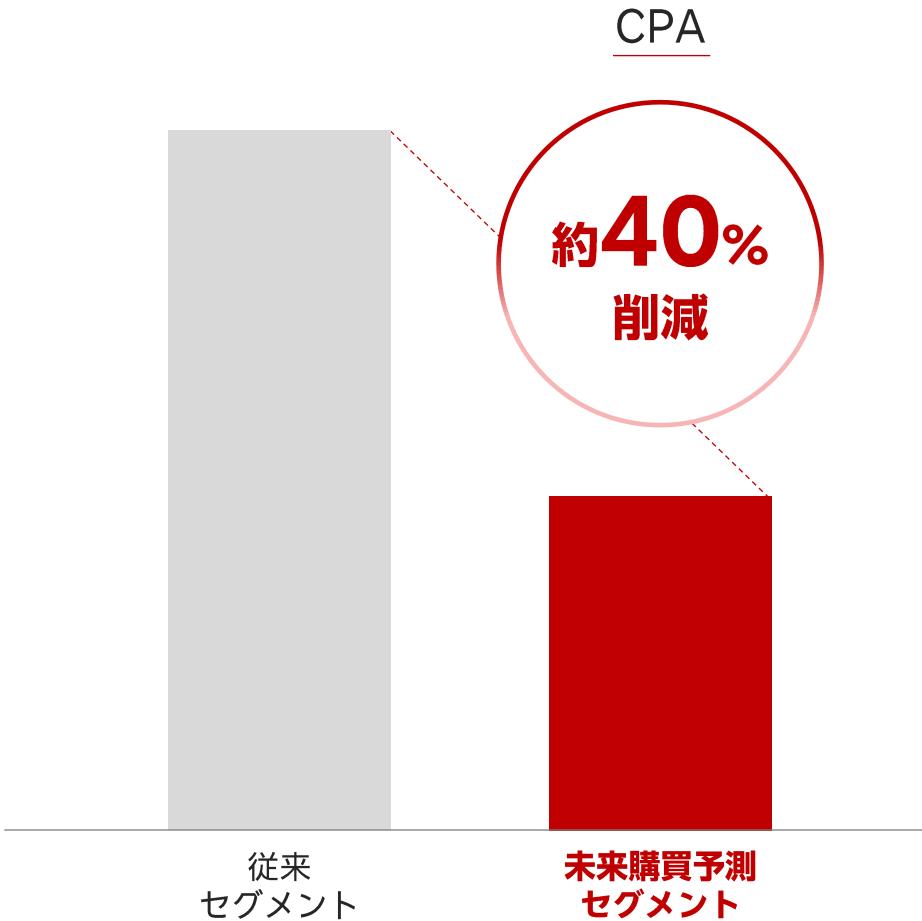
KPI 新規ユーザ獲得単価

課題 楽天データで分析・セグメントを作成し、配信を行っていたが、目標CPAが超過していた

セグメント 従来セグメント：ランク×年代（既存除外）
※各セグメントの配信金額は同規模

Solution

AIによる包括的な分析を行ったセグメントに
置き換えて配信



未来購買予測 活用例 CASE.2

非耐久財、消費財などの定期的に購買が発生する商品について、**買い替えタイミングを考慮したターゲットリストを作成し、そのタイミングに合わせて広告を配信する仕組みを構築**

広告主：某飲料メーカー

KPI

広告を行っている商品ROAS

課題

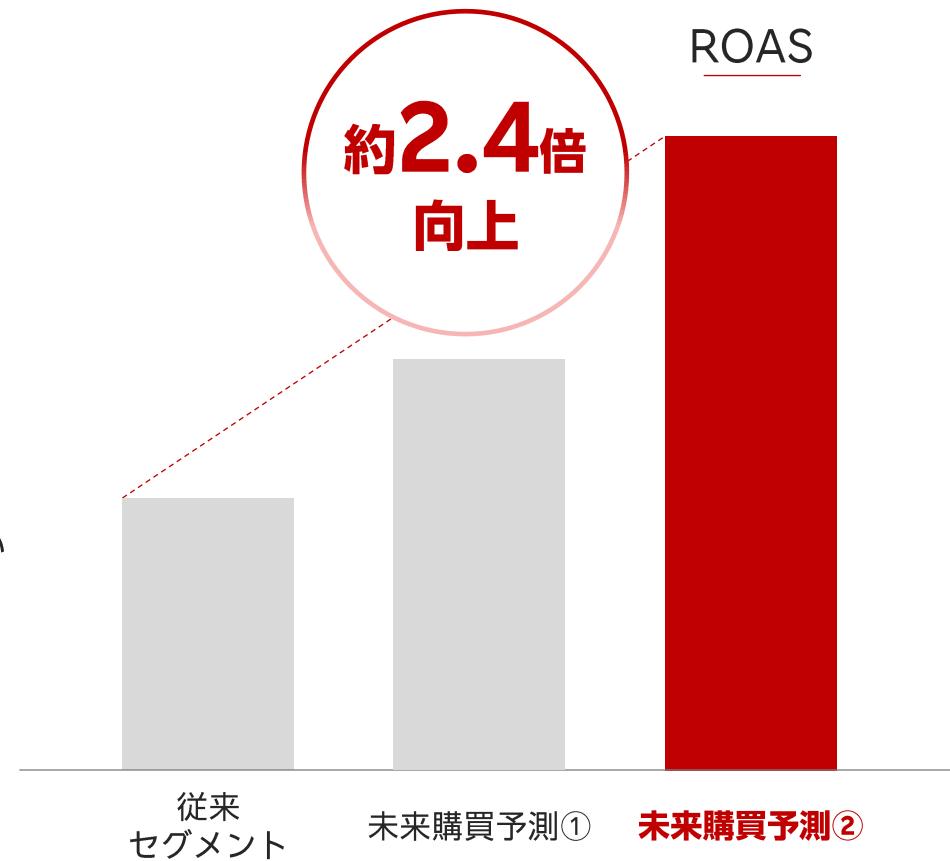
過去に未来購買予測を実施し、効果はでていたが
より予測精度を向上を目指していた

セグメント

従来セグメント：特定ジャンル購買
※未来購買予測①と②の差は、CV日時を学習組み込んでいるのかの違い
※各セグメントの配信金額は同規模

Solution

**未来購買予測のロジックにCVしたタイミングも加味し
より適切なタイミングで広告を配信**



未来購買予測 活用事例一覧

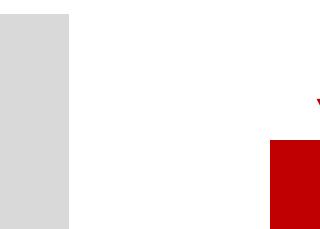
| 様々な業界におけるCPA改善事例を多数保有

■ 未来購買予測
■ 従来セグメント

広告主：流通・小売業

| CPA

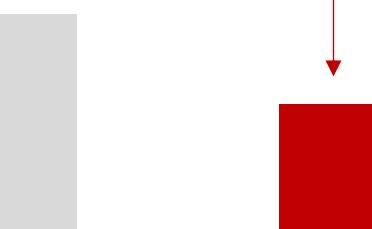
▲65%



広告主：情報・通信

| CPA

▲55%



広告主：化粧品・トイレタリー

| CPA for new user

▲68%



広告主：化粧品・トイレタリー

| CPA

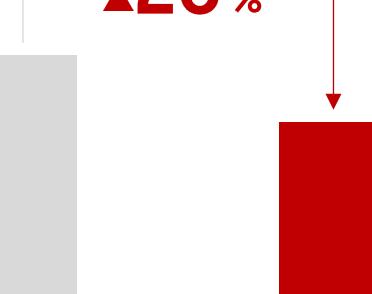
▲55%



広告主：情報・通信

| CPA

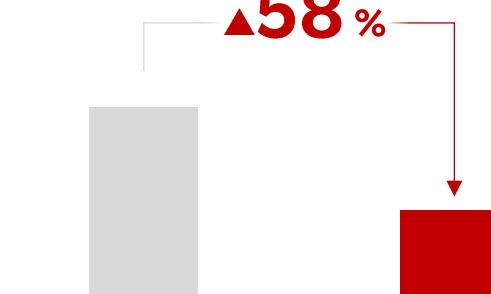
▲26%



広告主：飲料・嗜好品

| CPA

▲58%



Index

未来購買予測とは

未来購買予測の詳細

Q & A

Appendix

[Step 1] データ収集



| 3つのパターンで正解データの収集方法をご用意

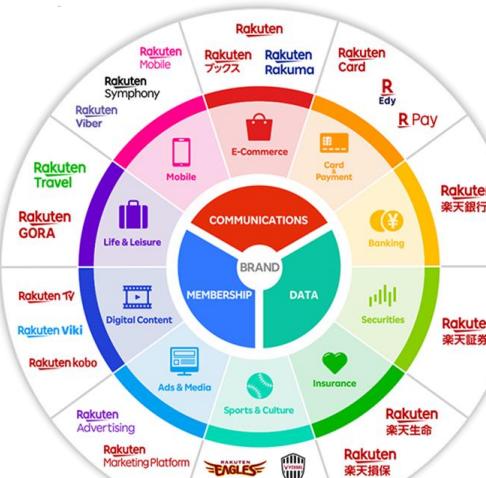
広告主様の状況に合わせて**最適な収集方法**をご提案

01



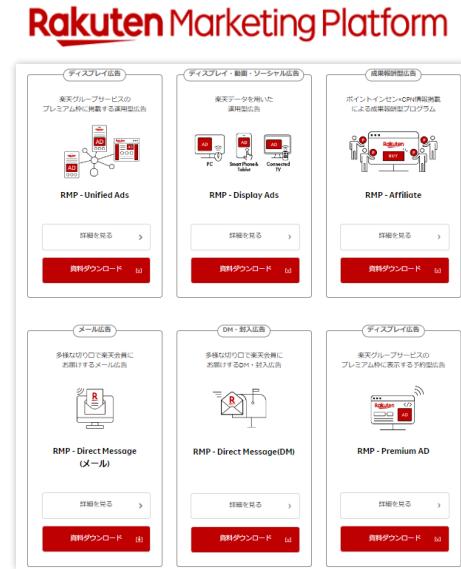
広告主様より収集

02



楽天グループより収集

03



楽天広告CPより収集



※別途、新たな収集方法も開発しております

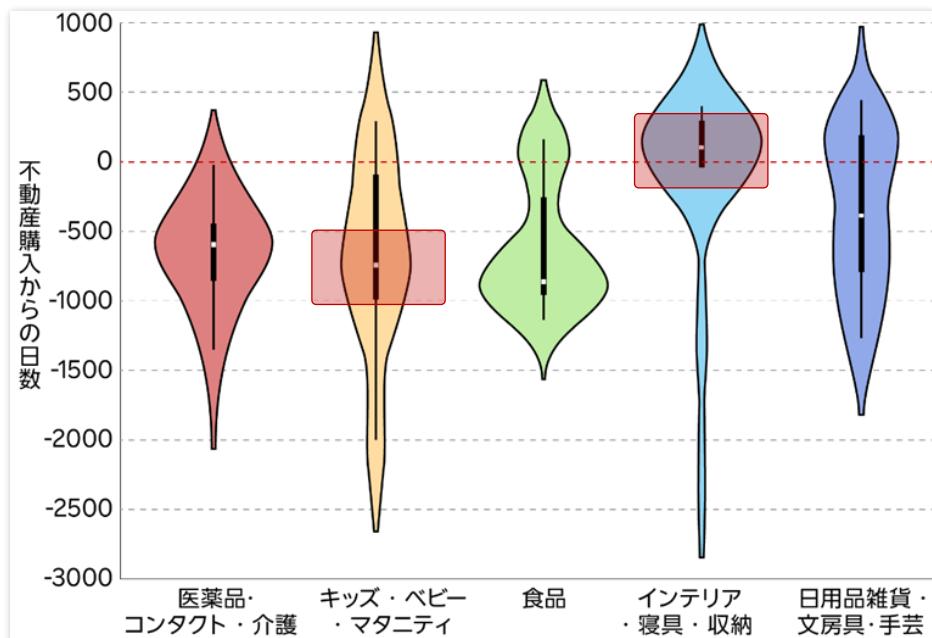
[Step 2] 分析



| 正解データを**楽天グループ**が蓄積するデータで**多角的に分析**

| 購買データ・検索データだけでなく**FinTech**や**Mobile**などのデータも今後拡充予定

事例：楽天市場で捉えた場合



※不動産の場合、成約日の3年前からキッズ・ベビー・マタニティの商品を購入し、成約直後にインテリア系の商品を購入する傾向がある

事例：楽天市場検索で捉えた場合

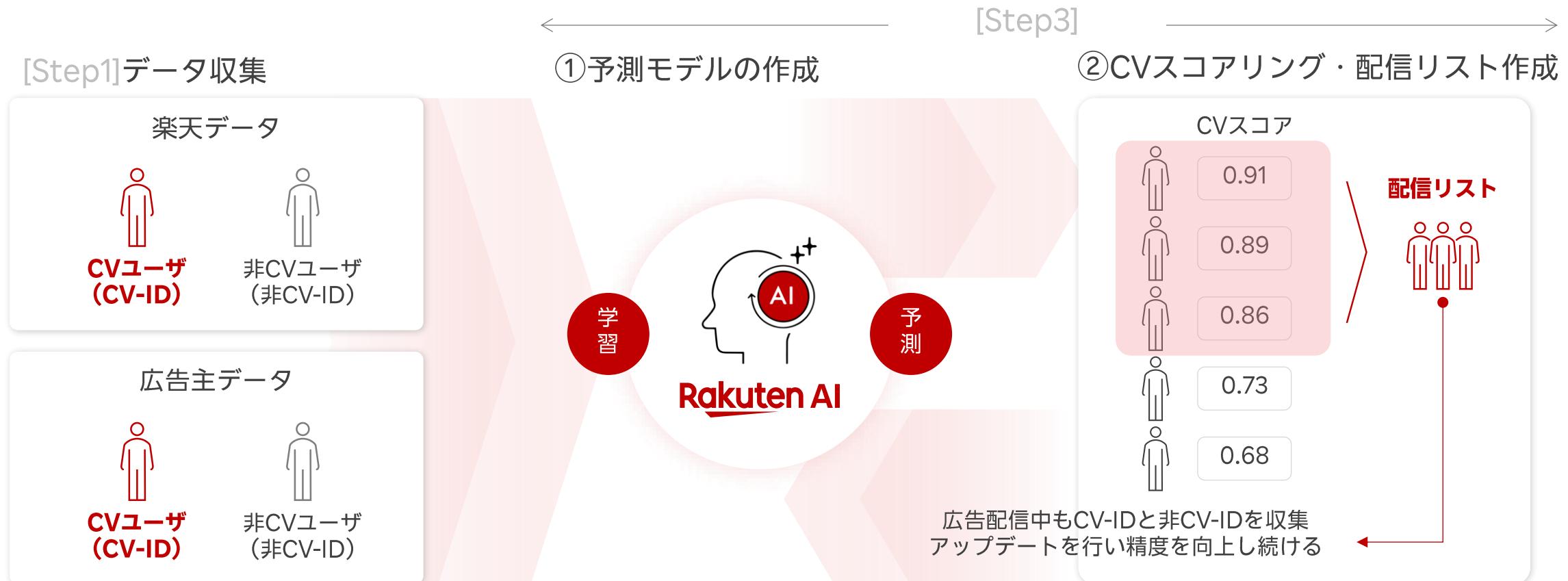
検索回数	検索ワード	検索回数	検索ワード
14-	冷蔵庫	5-7	テーブル
	ゴミ箱		デスク
	ソファー		テレビボード
	ダイニングテーブル		テレビ台
	洗濯機		ドライヤー
11-13	カーテン	8-10	ハンガー
	カップボード		ハンガーラック
	シーリングライト		ベッド
	ソファ		マットレス
	テレビ		レンジガード
	ランドリーバスケット		レンジ台
8-10	カウンターテーブル	14-	冷蔵庫マット
	カウンターアクセサリー		収納
	ガスコンロ		扇風機
	キッチンボード		敷きパッド
	ソファーベッド		衣装ケース
	ダイニングテーブルセット		表札
	チェスト		隙間収納
			食器棚

※不動産の場合、成約月を起点に前後7か月の間に、「家電」や「家具等」の検索が行われている

[Step 3] モデリング設計



- | 楽天もしくは広告主様が蓄積する正解データを元に、楽天データとAIを元に購買者を予測する
- | 予測モデルによるCVスコアの高いユーザに対して広告配信を実施
- | 中長期で広告効果の最適化を図る



[Step 4] 広告配信



| 楽天グループメディアへの広告配信（現状1,500万UUのリーチをご用意）

| 広告フォーマットは現在**3つ**のパターンをご用意

楽天グループの広告メディアへ配信

アプリ・ウェブ面の**プレミア枠**へ一括配信



TTLリーチ可能数 **1,500万UU**

広告フォーマット

01 インセンティブ付バナー広告

低単価で高CTR・効果的にユーザ誘導が可能



02 バナー広告

広範なオーディエンスにリーチ
潜在的な顧客層を広げることが可能



03 動画広告

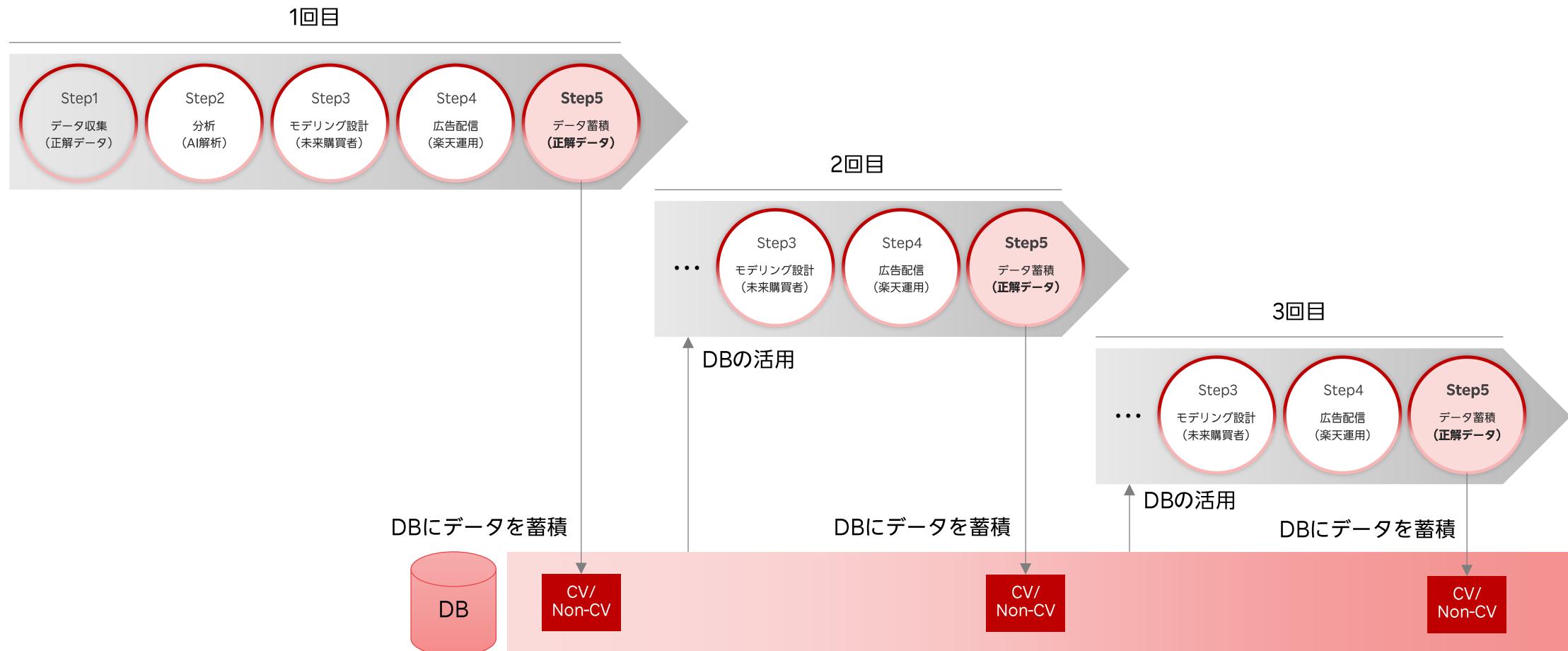
静止画だけでは伝えきれない
商品の価値や差別化ポイントを
ユーザに届けることが可能



[Step 5] データ蓄積



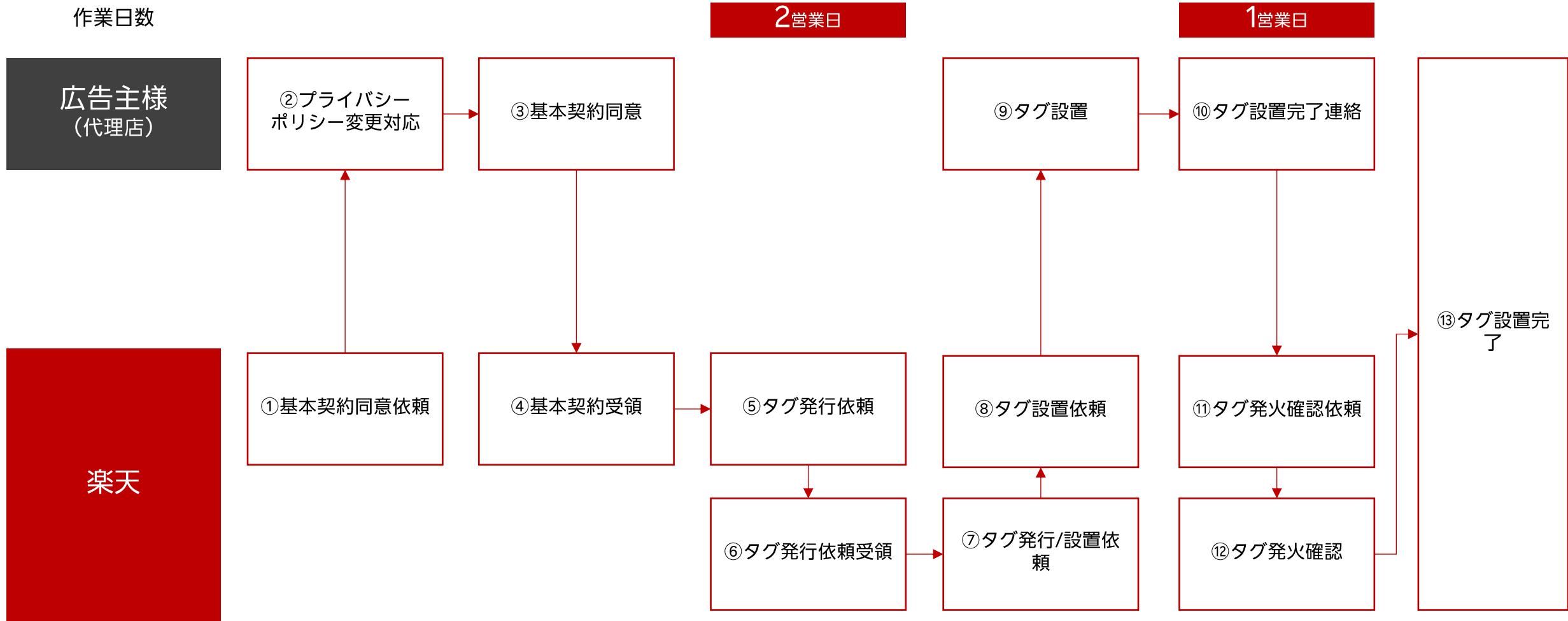
| 広告配信により得られたデータ (CV/Non-CV) はDBに蓄積され、**次の広告配信時に活用**
中長期でパフォーマンスを改善



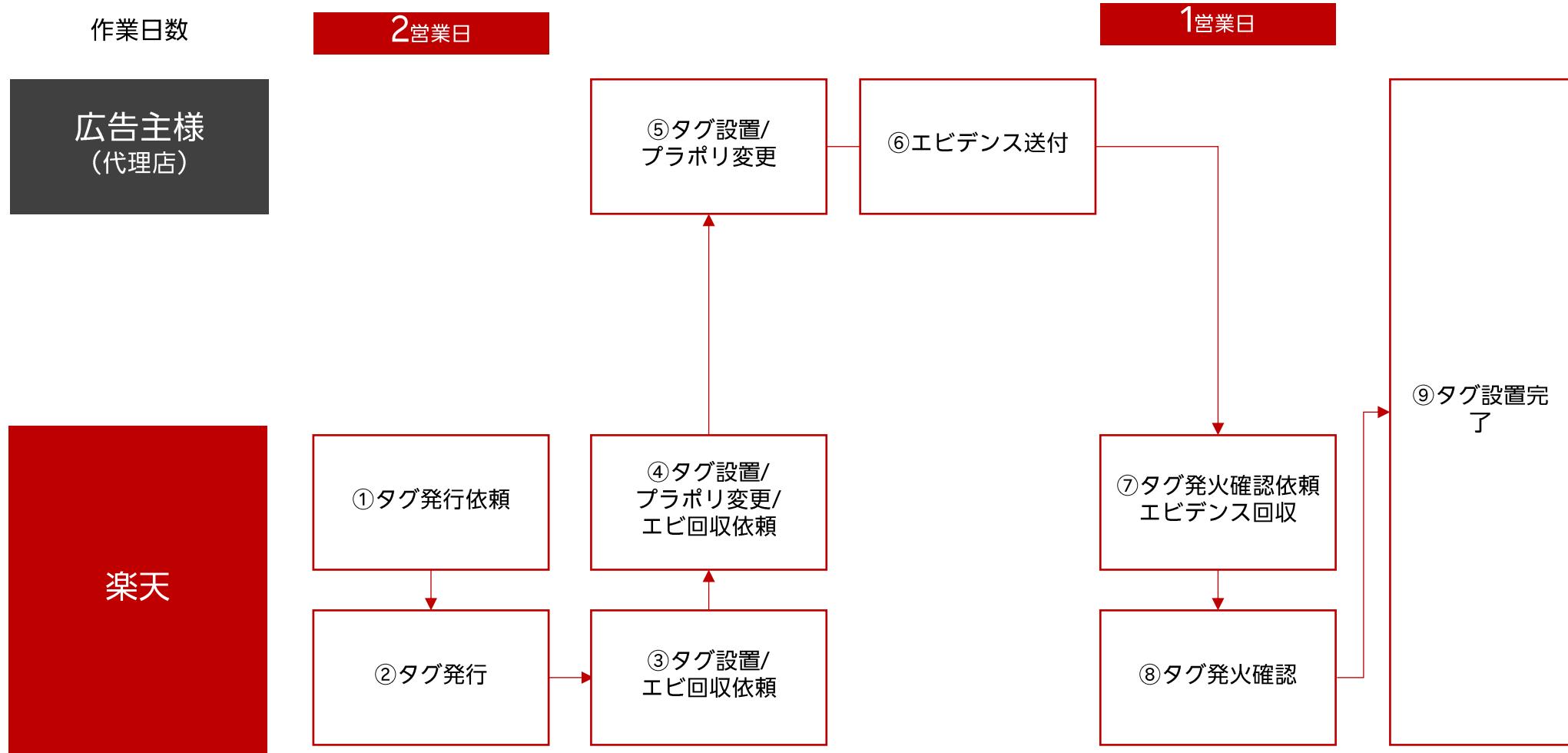
楽天タグの役割



<楽天タグの設置>楽天CP無しの場合



<楽天タグの設置> 楽天CP有りの場合



* エビデンス送付前にタグの発行は可能ですが、配信開始日までに送付をお願いします

Index

未来購買予測とは

未来購買予測の詳細

Q & A

Appendix

Q&A

Q.1 申込はどのようになりますか？

A 予算をご教示頂き、その予算内で運用をさせて頂きます。別途「申込シート」をご用意しております。

Q.2 シュミレーションは事前に頂けますか？

A 可能です。事前に想定のシュミレーションをご提示させて頂きます。但し、内容は保証するものではありません。

Q.3 運用の要望は聞いて頂けますか？

A 可能です。別途「運用ヒアリングシート」に記載の項目はご対応をさせて頂きます。

Q.4 途中の配信停止は出来ますか？

A 可能です。但し、パフォーマンスの見極めは3か月程度見て頂ければと思います。

Q.5 フリーエンシーのコントロールは出来ますか？

A 可能です。但し、シュミレーションの精度が下がる可能性があり、予めご理解をお願い致します。

Q.6 掲載中にレポートの進捗頂けますか？

A 可能です。担当営業までお申し付けください。

Q.7 最低申込金額はありますか？

A 50万円からとなります。

Q.8 配信量はどのような配分ですか？

A 予算と効果のバランスを見て、楽天側で配信コントロールをさせて頂きます。

Q.9 今後、未来購買予測はどのように展開されますか？

A 楽天グループメディア以外の配信やDisplay以外の広告商品も検討しております。

Q.10 日予算のコントロールはできますか？

A 不可となります。配信ペースの設定のみとなります。（均等配信 or フロントローディング）

Q.11 第三者計測タグの利用はできますか？

A 不可となります。が今後、対応予定となります。

Index

未来購買予測とは

未来購買予測の詳細

御社ご提案内容

Appendix

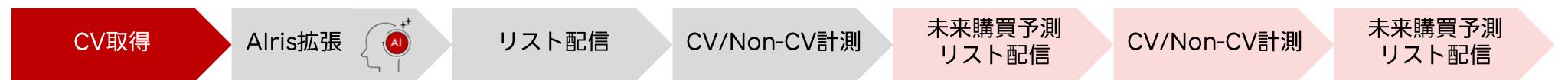
<Appendix> 「3つ」の配信方法

未来購買予測の実施までには3つの配信方法をご用意

01 ブロードリーチの配信から開始 (Pro : 正解データの収集が不要、Con : 最適化に時間を要す)



02 CVデータのみから開始 (Pro : 一部の正解データが集まり掲載、Con : 完全な正解データが集まっていない)



03 CV/Non-CVデータから開始 (Pro : 完全な正解データが集まり掲載、Con : 予め楽天の広告CPの実施が必要)



<Appendix>配信スケジュール

CV IDを楽天が受け取ってから**13営業日を目安に**配信を実施させて頂きます

Step.1

分析準備

正解データを
楽天へ送付

正解データを
楽天IDへ変換

追加正解データ
必要有無確認

Step.2

配信準備

楽天IDへ
確率付与

配信準備/
タグ設置

Step.3

配信

CV ID計測/
セグメント
チューニング

← 3営業日 →

← 5営業日 → < 5営業日 →



- ※ CVデータを楽天データで行う場合は、Step 1は不要です
- ※ 楽天ID捕捉できるCV ID数が少ないと分析精度が下がるため、一定のID数（100CV程度）を目安に連携する必要があります
- ※ クリエティブ作成/審査は、上記の作業日数に含めておりませんので、スケジュールは弊社営業にご確認ください

Rakuten Marketing Platform

楽天グループ株式会社
アド&メディアカンパニー マーケティングパートナー事業 発行

Rakuten Marketing Platform navi

<https://adsales.rakuten.co.jp/>

Facebook

<https://www.facebook.com/RMJ.ADNavi/>

Contact

ad-C-otoiawase@mail.rakuten.com