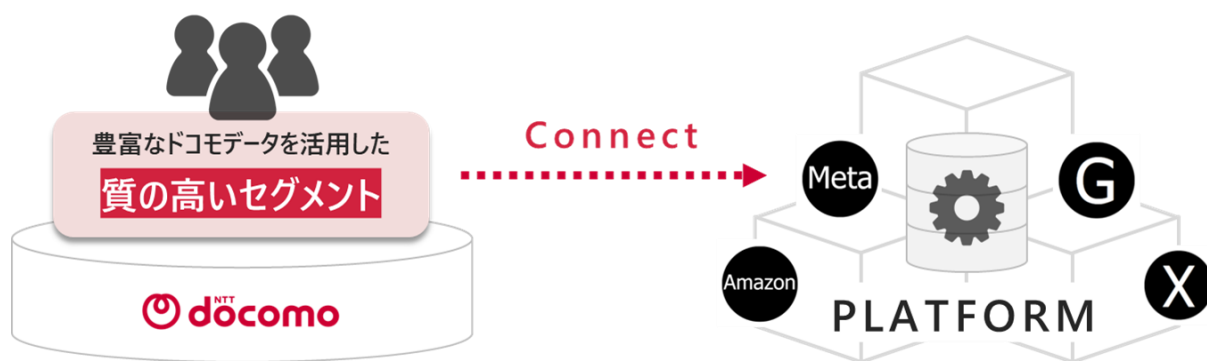


「D2C Data Connect」、CPA を約 50%削減した最新実績を公開 ～ドコモデータを活用し、広告の“獲り尽くし”課題を解決。 潜在層への高効率なアプローチを実現～

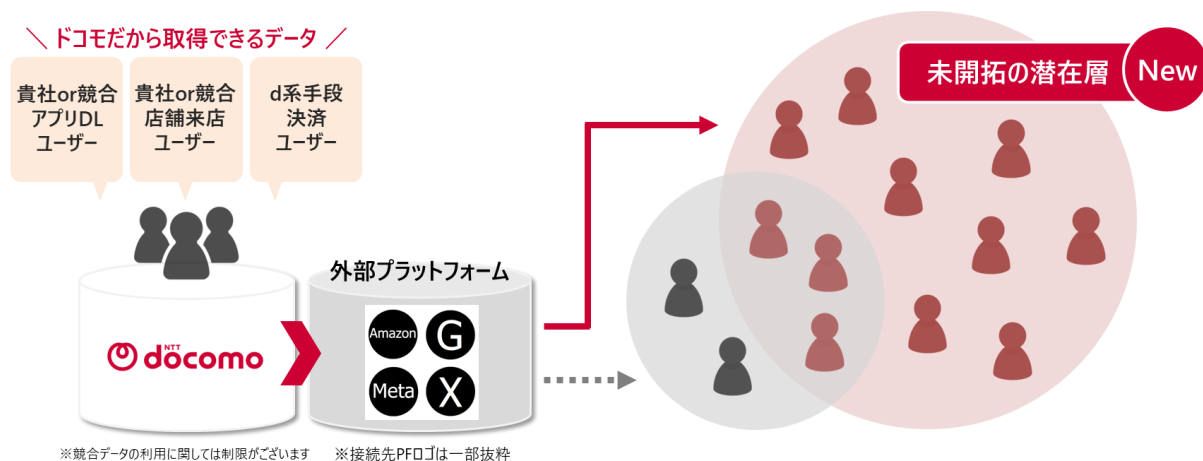
株式会社 D2C(本社:東京都港区、代表取締役社長:高田 了)は、ドコモのユーザーデータを活用し大手外部プラットフォームへ配信する広告ソリューション「D2C Data Connect」において、新規顧客獲得における CPA(顧客獲得単価)を約 50%削減した最新の広告効果実績を公開いたしました。

本ソリューションは、株式会社 NTT ドコモが保有する 1 億超(※1)の会員基盤に基づくドコモデータを活用し、広告プラットフォームだけでは発見が難しかった「未開拓の潜在層」への高効率な広告配信を可能にするものです。



近年、多くの企業が Google や Yahoo!、各種 SNS などの主要な広告プラットフォームを活用する一方で、長期的な広告出稿によるリーチの飽和や、新たな施策のアイデア枯渇といった課題に直面しています。既存のターゲティング手法だけでは、効率的に新規顧客を獲得し続けることが困難になりつつあります。

この度、「D2C Data Connect」を活用した最新の広告配信実績として、広告プラットフォームが保有するデータを活用したセグメント配信と比較し、新規顧客獲得における CPA を約 50%削減することに成功いたしました。



これは、決済情報や位置情報、アプリログといった多様なドコモデータを基に独自のセグメントを生成し、プラットフォームのデータだけではリーチしきれなかった、購買意欲の高い「未開拓の潜在層」へのアプローチが実現したことを示しています。「D2C Data Connect」は、既存の広告配信における課題を補完し、効率的な新規顧客の獲得をサポートします。

	活用イメージ①	活用イメージ②
目的	クレジットカードの新規発行数を増やす	LTV(顧客生涯価値)の高いユーザーを獲得したい
活用データ	アプリログ	d払い・dカードの決済ログ
活用方法	自社アプリや競合アプリをインストール、かつ、直近1か月起動ユーザーを抽出して活用	自社ECサイトの購買ユーザーを分析し、商品を長期的に購入する可能性が高いユーザーを抽出して活用

この度、本ソリューションの概要と、今回公開した CPA 約 50%削減の実績詳細を含む、最新の広告配信実績をまとめた資料をご用意いたしました。

資料請求をご希望の企業様は、以下の問い合わせフォームよりお申し込みください。

【お問い合わせフォーム】

<https://form.run/@d2c-inquiryform>

※フォーム内で「デジタルマーケティング/ソリューションについて」をご選択ください。

※当社判断により資料の開示をお断りさせていただく場合もございます。

D2C では、ドコモの会員基盤に基づく高精度なターゲティングを活かしたソリューション提供に取り組み、クライアント企業の多様なニーズに応えてまいります。

※1 2025 年 6 月末時点の d ポイントクラブ会員数

【本件に対するお問い合わせ】

株式会社 D2C

E-mail:nac3@d2c.co.jp

■ 株式会社 D2C について

2000 年 6 月 1 日、株式会社 NTT ドコモ、株式会社電通、株式会社 NTT アドの 3 社合併で設立。D2C では主に NTT ドコモが保有するデータを起点とした広告マーケティングソリューションの企画開発事業を展開。また、戦略立案からメディアプランニング、データ活用、クリエイティブ、CX など、デジタル領域を中心に幅広いマーケティング支援を展開しています。

URL:<https://www.d2c.co.jp/>

※株式会社 D2C は、2025 年 10 月 1 日付で、株式会社 D2C R および株式会社 D2C ID と合併いたしました。

以下のサイトでは、D2C の各事業領域に関する有益な情報を引き続き発信しております。

D2C マーケティングエージェンシー事業 : <https://www.d2cr.co.jp/>

↳ Web マーケティングメディア「CANVAS」: <https://canvas.d2cr.co.jp/>

D2C マーケティング&クリエイティブ事業 : <https://www.d2cid.co.jp/>

【報道関係者からのお問い合わせ先】

株式会社 D2C 経営企画部 広報担当:金、山口

E-mail:press@d2c.co.jp

