

CASE STUDY | ECOMMERCE

# Xandr and LOHACO by ASKUL

Personal eCommerce site “LOHACO by ASKUL” deploys Xandr’s Monetize Ad Server to drive higher revenue, greater operational efficiency and ad product innovation.

## The Challenge

ASKUL required an open, transparent and collaborative technology partner to help elevate their advertising offering across their eCommerce site LOHACO by ASKUL.

ASKUL Corporation is a leading Japanese company with interests across eCommerce and logistics. In 2021, ASKUL refreshed their main online shopping site, LOHACO by ASKUL which provides daily necessities to its customers. The LOHACO main store’s existing ad server had limitations with ad slot and campaign settings, which impeded their development of a thriving advertising business.

In order to maximize the potential of this business, ASKUL sought an advertising technology solution built for tomorrow, with transparency and innovation at its core. In considering the migration of ad server, their technology partner prerequisites included:

- › technology that seamlessly blends direct and programmatic sales, across all channels and formats.
- › comprehensive yield analytics and reporting to facilitate more effective revenue management.
- › deep, local expertise in executing complex technology projects.

## The Solution

ASKUL implements Monetize Ad Server to power LOHACO main store’s advertising stack.

ASKUL took note of Xandr’s vision, technology, leadership, and proven approach to maximizing publishers’ revenue and experience working with some of the world’s largest buyers and sellers. Xandr’s depth of understanding of ASKUL’s requirements and goals ensured that Xandr’s Monetize Ad Server was successfully deployed along with best-in-class consultation on ad product structure, operations and performance optimization.



## The Result

Xandr Monetize Ad Server delivers greater performance, transparency and efficiency.

# 35%

improvement in CTR in 1H 2022 compared to 1H 2021 (internal LOHACO by ASKUL reporting).

# 90%

fill rate improved from an average of 60–80%, through flexible placements and more effective Line Item delivery.

# 15%

reduction in time spent compared to previous tool by utilizing Xandr's Native Assembly feature.



“Previously our ad products had to be adapted due to the limitations of the ad server. Thanks to our partnership with Xandr, we are able to think about our ad products in new and exciting ways. We are very grateful to Xandr for enabling us to deliver better advertising experiences for our customers and advertisers.”

### KAZUHIRO SATO

Vice Executive Officer,  
ASKUL Corporation

“It is an honor that ASKUL Corporation has selected Xandr as their strategic selling platform, enabling them to fully realize the value of their inventory and deliver a better consumer experience.”

### MASATSUNE SHIRONISHI

Managing Director  
Xandr Japan

## CASE STUDY | ECOMMERCE

# Xandr and LOHACO by ASKUL

アスクルの個人向けEC「LOHACO by ASKUL」は、収益向上、業務効率化、広告商品の刷新を推進するため、Xandr Monetize Ad Serverを導入

## 課題

アスクルはEコマースサイトLOHACO by ASKULの広告配信強化のため、オープンで透明性が高く、献身的なテクノロジーパートナーを探していました。

アスクル株式会社は、Eコマースと物流に関する日本のリーディングカンパニーです。2021年、アスクル株式会社は、日用品ショッピングサイト「LOHACO by ASKUL」（以下「LOHACO本店」）をリニューアルしました。LOHACO本店でこれまで使用していたアドサーバーは、広告枠やキャンペーン設定に制限があり、広告ビジネスの拡大を妨げていました。

アスクルでは、このビジネスの可能性を最大限に引き出すため、透明性と革新性を軸に、将来に向けて構築された広告テクノロジーソリューションを求めていました。アドサーバーの移行を検討するにあたり、LOHACO本店がパートナーに求めた前提条件は次のものでした。

- すべてのチャンネルとフォーマットにおいて、ダイレクトとプログラマティックをシームレスに融合させるテクノロジー
- より効果的な収益管理を行うための包括的な在庫分析とレポート
- 複雑な技術プロジェクトを遂行する、国内の深い専門知識を持っていること

## ソリューション

アスクルは、LOHACO本店の広告スタックを強化するために Monetize Ad Serverを導入

アスクルは、Xandrのビジョン、テクノロジー、リーダーシップ、パブリッシャーの収益を最大化するための実証済みのアプローチ、そして世界最大級のバイヤーやセラーとの協業経験を高く評価しました。Xandrはアスクルの要件と目標を深く理解しており、広告商品の構造、運用、パフォーマンスの最適化に関するクラス最高のコンサルティングとともに、Xandr Monetize Ad Serverを確実に導入しました。



## 成果

Xandr Monetize Ad Serverは、パフォーマンス、透明性、効率性を向上させました。

# 35%

CTR 改善 – 2022年上期の値。  
2021年上期比 (LOHACO by  
ASKUL社内報告)

# 90%

フィルレート平均60~80%から改善  
- 柔軟なプレースメントとより効果的  
なラインアイテム配信により

# 15%

従来のツールに比べ設定時間短縮  
- XandrのNative Assembly機能  
活用により



「以前は、アドサーバーの制限に、当社の広告商品を  
適応させる必要がありました。Xandrとのパートナ  
シップのおかげで、私たちは広告商品について新し  
いエキサイティングな方法で考えることができよう  
になりました。お客様や広告主により良い広告体験  
を提供できるようになり、Xandrに大変感謝していま  
す。」

アスクル株式会社LOHACO事業本部  
ビジネスディベロップメント統括部長  
佐藤弘一

「広告インベントリの価値を最大限に活かし、優れた  
消費者体験を提供するプラットフォームとして、アス  
クル様にXandrを選んでいただいたことを大変光栄  
に思います。」

Xandr Japan  
マネージングディレクター  
城西 将恒