



Shirofune

# 地方広告代理店が強みを生かして、 デジタル広告の内製化に成功した事例

# 自己紹介

千葉日報



千葉日報オンラインTOP > 県内ニュース > 経済

新型コロナ

毎日更新！ロッテキャンプ情報

知事選

こども県展

写真販売

小説

## コロナ下のネット活用学ぶ 千葉市で小企業セミナー

2020年8月28日 05:00 | 無料公開

新型コロナウイルスの影響で業績が落ち込む企業をサポートしようと、千葉県中小企業団体中央会が26日、小企業向けの特別講習会を千葉市内で開いた。

テーマは「コロナ環境下での小企業ネット活用～経営管理・集客・情報発信～」。

都内のIT企業・Shirofunexで取締役を務める岩井智昭さんが講師となり、デジタル活用の視点からコロナ禍への対応策をアドバイスした。

岩井講師はコロナ禍の外出自粛により、交通や外食需要が落ち込んだ一方で、消費者のデジタル利用が加速したことを指摘。さらに、あらゆる世代でスマートフォン利用が進んでいることを踏まえ「コロナ環境下での情報発信にはネット活用が有効」と強調した。



コロナ環境下でのネット活用について語る岩井講師（右）＝26日、千葉市内



株式会社Shirofunex

取締役 岩井 智昭

広告代理店で国内外の大手クライアントのセールスプロモーション全般の企画・運営に従事。その後外資系インターネット広告代理店で中小企業向けのインターネット広告を活用した売上向上を支援。

2020年6月より[株式会社Shirofunex](https://shirofunex.com/)取締役就任。



## 本日の流れ

### STEP 1

なぜ、内製化をしようと思ったのか？

### STEP 2

どうやって、内製化を実現させたのか？

### STEP 3

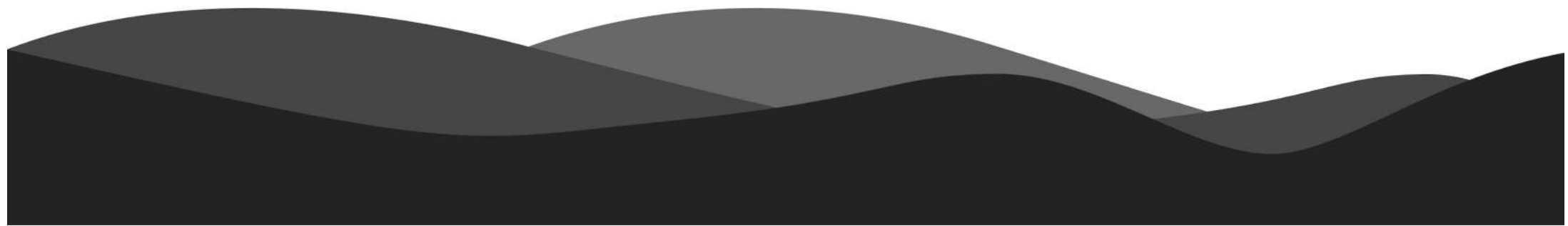
顧客から、なにが評価されたのか？

## 結論

**いまの社内メンバーのまま、  
デジタル広告の内製化はできる！**

# STEP1

なぜ内製化しようと思ったのか？



# 広告代理店の状態

従業員数

50名

主力商品

折込チラシ  
印刷系  
イベント  
制作

デジタル

苦手意識  
外注に依存

**内製化  
したい理由**

**Reason1**

**顧客からの相談が増加していた**


**Reason2**

**ノウハウがなく、存在価値が低下**

**Reason3**

**利益率が圧倒的に低い**

# 広告費の推移

媒体	2018年	2020年
インターネット広告費	1兆7,589億円	2兆2,536億円
		<b>約5,000億円UP</b>
プロモーションメディア 広告費  (屋外・交通・折込・ DM・イベントなど)	2兆685億円	1兆6,768億円
		<b>約4,000億円DOWN</b>

引用) dentsu日本の広告費



# レポートの翻訳がむずかしい

**課題**：レポート報告が、数字の読み上げだけになってしまっていた

**本音**：細かい部分を指摘されたら怖い・・・（代理店）

見れば分かることしか報告されない・・・（顧客）

10/01~10/31	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	ご利用金額	コンバージョン①		
						獲得数	獲得率	獲得単価
検索広告合計	1,479,266	17,693	1.20%	¥128	¥2,267,981	738	4.17%	¥3,075
Google	341,762	4,723	1.38%	¥311	¥1,469,231	428	9.05%	¥3,436
スマートフォン	14,943	439	2.94%	¥258	¥113,380	9	2.05%	¥12,598
パソコン	267,823	3,361	1.25%	¥343	¥1,154,296	397	11.80%	¥2,911
タブレット	58,996	923	1.56%	¥218	¥201,555	22	2.38%	¥9,162
Yahoo!	1,137,504	12,970	1.14%	¥62	¥798,750	310	2.39%	¥2,577
スマートフォン	10,968	189	1.72%	¥36	¥6,775	0	0.00%	¥0
パソコン	1,052,101	12,009	1.14%	¥62	¥745,984	301	2.51%	¥2,478
タブレット	74,435	772	1.04%	¥60	¥45,991	9	1.17%	¥5,110

10/01~10/31	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	ご利用金額	コンバージョン①		
						獲得数	獲得率	獲得単価
ディスプレイ広告合計	3,834,455	16,481	0.43%	¥77	¥1,271,089	289	1.75%	¥4,398
Google	3,029,822	13,778	0.45%	¥35	¥487,377	168	1.22%	¥2,901
スマートフォン	2,857,717	13,328	0.47%	¥35	¥467,942	165	1.24%	¥2,836
パソコン	80,402	82	0.10%	¥110	¥8,992	0	0.00%	¥0
タブレット	91,619	368	0.40%	¥28	¥10,443	3	0.82%	¥3,481
Yahoo!	308,435	40	0.01%	¥24	¥969	0	0.00%	¥0
スマートフォン	252,716	35	0.01%	¥24	¥847	0	0.00%	¥0
パソコン	39,711	1	0.00%	¥25	¥25	0	0.00%	¥0
タブレット	16,008	4	0.02%	¥24	¥97	0	0.00%	¥0
Facebook	496,198	2,663	0.54%	¥294	¥782,743	121	4.54%	¥6,469
スマートフォン	468,823	2,604	0.56%	¥284	¥739,458	109	4.19%	¥6,784
パソコン	23,812	34	0.14%	¥877	¥29,821	9	26.47%	¥3,313
タブレット	3,174	25	0.79%	¥519	¥12,977	3	12.00%	¥4,326

利益率が  
ルール化  
されている

20%

利益率が  
ルール化  
されている

広告費 = 100万円

代理店手数料 = 20万円

粗利益 = 10万円

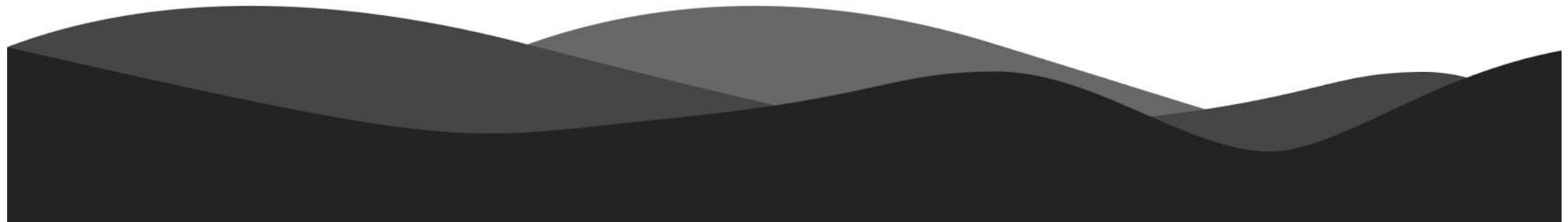
広告費 = 30万円

代理店手数料 = 6万円

粗利益 = 1.5万円

## STEP2

どうやって内製化を実現させたのか？



# リソースとスキル不足の壁

誰がやるの？

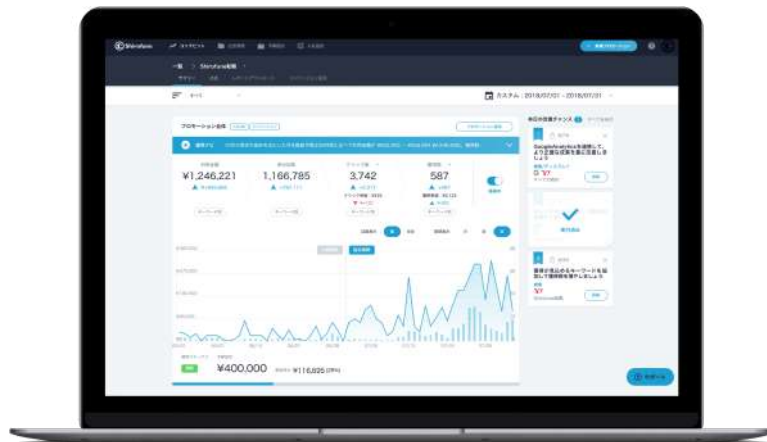


できる人がいない



# ツールとヒトの掛け算

Shirofuneによる  
高い広告効果



代理店の叡智



<https://shirofune.com/>



内製化の  
目標設定

## Target 1

デジタル領域の対応力を向上させる

## Target 2

安全な運用体制と高い広告効果の実現

## Target 3

本業の強みが活かせる、土台づくり

# 準備期間に行ったこと

## 営業

提案書の作成方法

プレゼンの練習

契約時の注意点

フォロー対応

レポートの読み解き

## 運用

基礎知識を勉強

媒体アカウントの開設

計測タグの発行方法

Shirofuneの基本操作

※運用担当者は未経験者



# 意外と知らない支払い情報



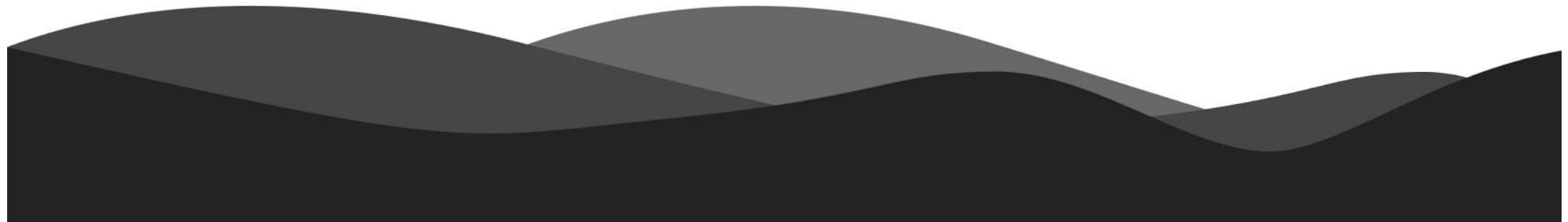
Google、Yahoo!、Facebookなどの広告媒体社に  
広告費を入金する際は、基本的にクレジットカード払いです。

事例の広告代理店では、請求書払いが当たり前の商習慣でした。  
そのため内製化すると社内から「クレジットカード払いになるの？大丈夫かな？」と一瞬、戸惑ってしまったようです。

内製化には、直接的に業務に関連しない準備も多数あります。

## STEP3

顧客から何が評価されたのか？



# 運用の効果はバッチリ

運用者が未経験でも、安定的かつ高い運用効果を実現

日付	曜日	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	ご利用金額
11/01	日	0	0	0.00%	¥0	¥0
11/02	月	455	30	6.59%	¥96	¥2,887
11/03	火	1,033	64	6.20%	¥95	¥6,081
11/04	水	732	52	7.10%	¥82	¥4,280
11/05	木	739	63	8.53%	¥66	¥4,177
11/06	金	721	64	8.88%	¥41	¥2,607
11/07	土	749	88	11.75%	¥33	¥2,865
11/08	日	1,053	101	9.59%	¥26	¥2,641
11/09	月	1,263	114	9.03%	¥23	¥2,588
11/10	火	1,229	88	7.16%	¥18	¥1,614
11/11	水	971	76	7.83%	¥24	¥1,853
11/12	木	1,060	109	10.28%	¥26	¥2,800
11/13	金	1,366	116	8.49%	¥27	¥3,086
11/14	土	1,640	133	8.11%	¥24	¥3,152
11/15	日	1,327	123	9.27%	¥22	¥2,693

# 代理店の強みを最大化

レポートの数字から仮説を立て、改善策を提案できるようになりました。

なぜ、右側のクリック率が高かったのか？  
その背景から考察し、今後のクリエイティブに反映させる提案を続け、  
顧客から「課題解決のための心強いパートナー」と認識されるように

クリック率1%



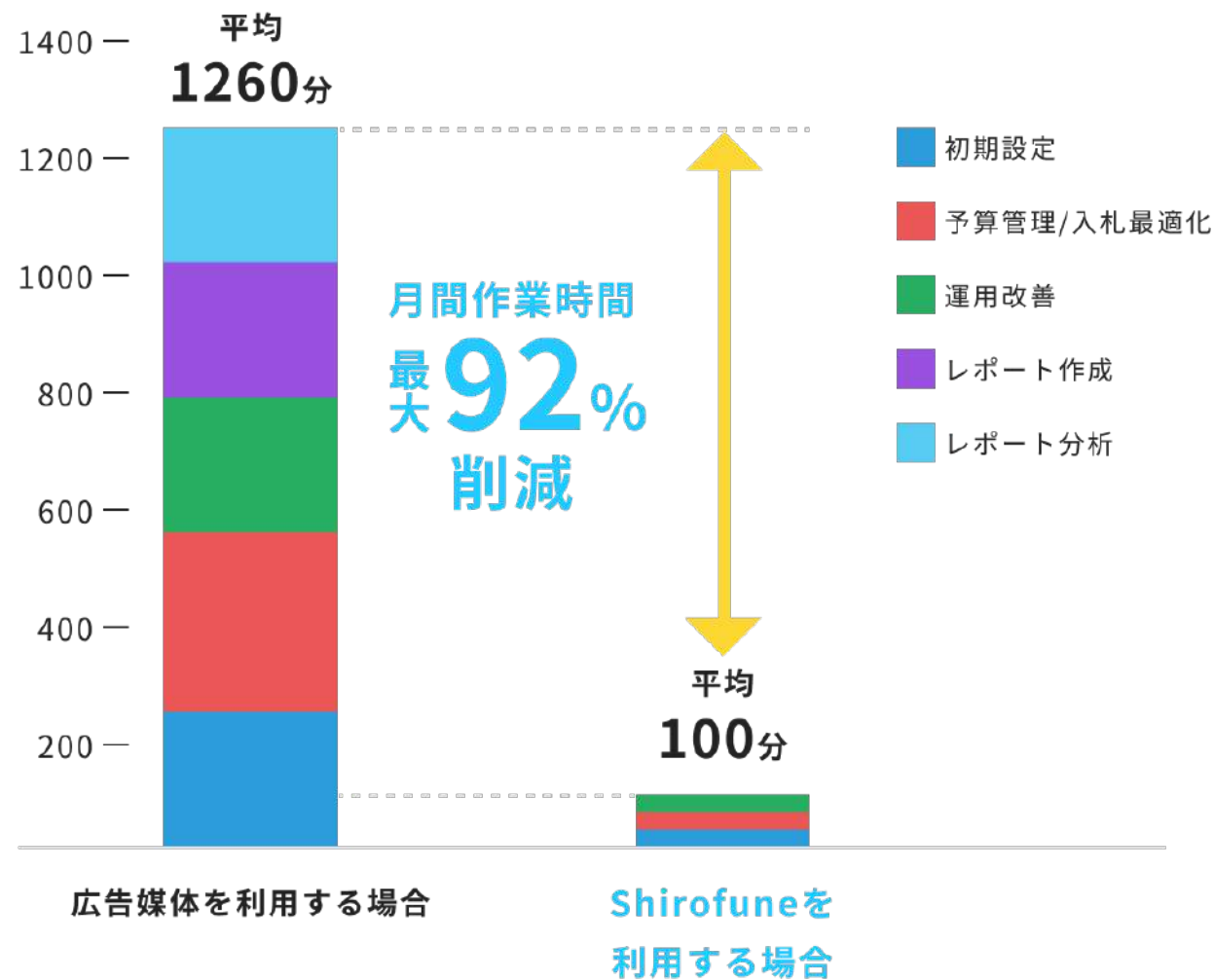
クリック率3%



顧客へ  
価値提供する  
時間を最大化

コスト削減効果の計算シートを無料プレゼント

広告運用にかかる  
月間作業時間





## 成功の要素

### 顧客満足度UP

デジタル広告を活用して、  
顧客の問題を解決できるようになった

### 相談数UP

信頼されるパートナーとして、存在価値を確立できた。他部署の引き合いや、別キャンペーンの相談が多数発生。

# Shirofuneとは

業界歴10年以上のプロの広告運用技術をシステム化。

未経験者でもプロの成果が実現できる**広告運用自動化ツール**です。

**最大92%の運用工数削減**と、**広告効果の最大化**を同時に実現します

某EC

導入から1ヶ月

CV数 **1.5倍**

某不動産販売

導入から2ヶ月

CPA **200%**改善

広告代理店様における利用実績 ※一部抜粋



Shirofuneで自動化・一括管理できる広告媒体



# 無料相談受付中

広告運用の内製化、立ち上げにお困りの方、  
お気軽にご相談ください

[Shirofuneのサービス資料を無料請求](#)

[講師の岩井へ無料相談（お打ち合わせの予約）する >](#)