



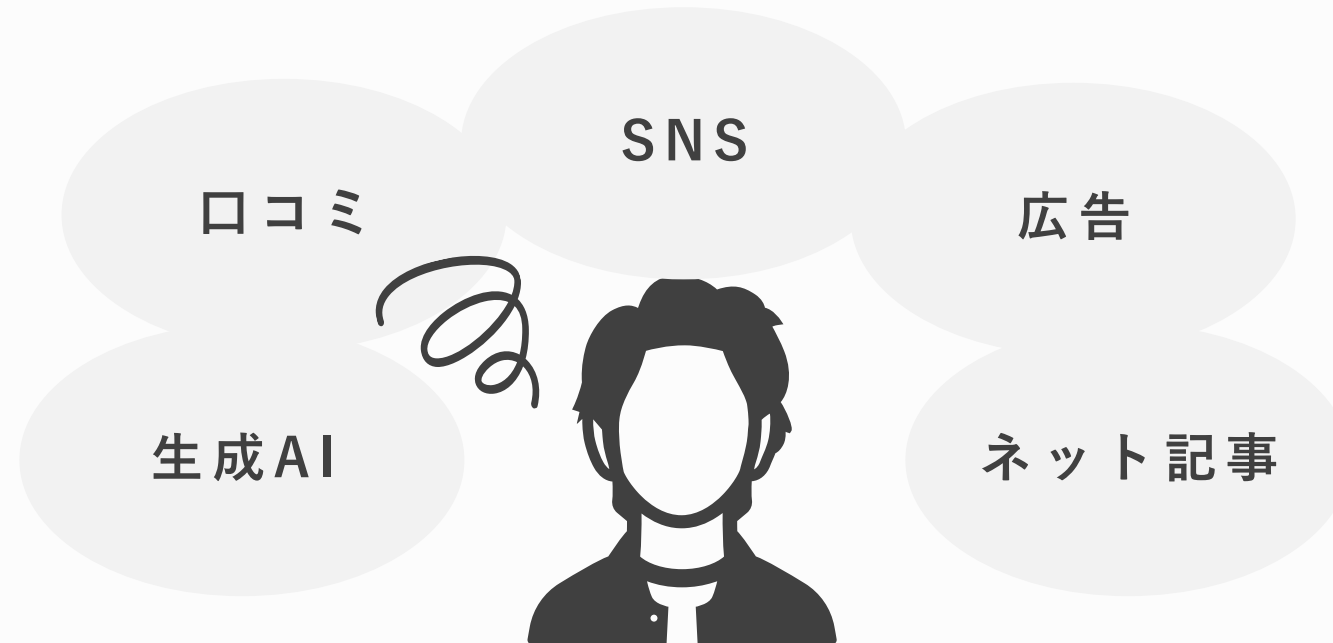
サービス概要資料



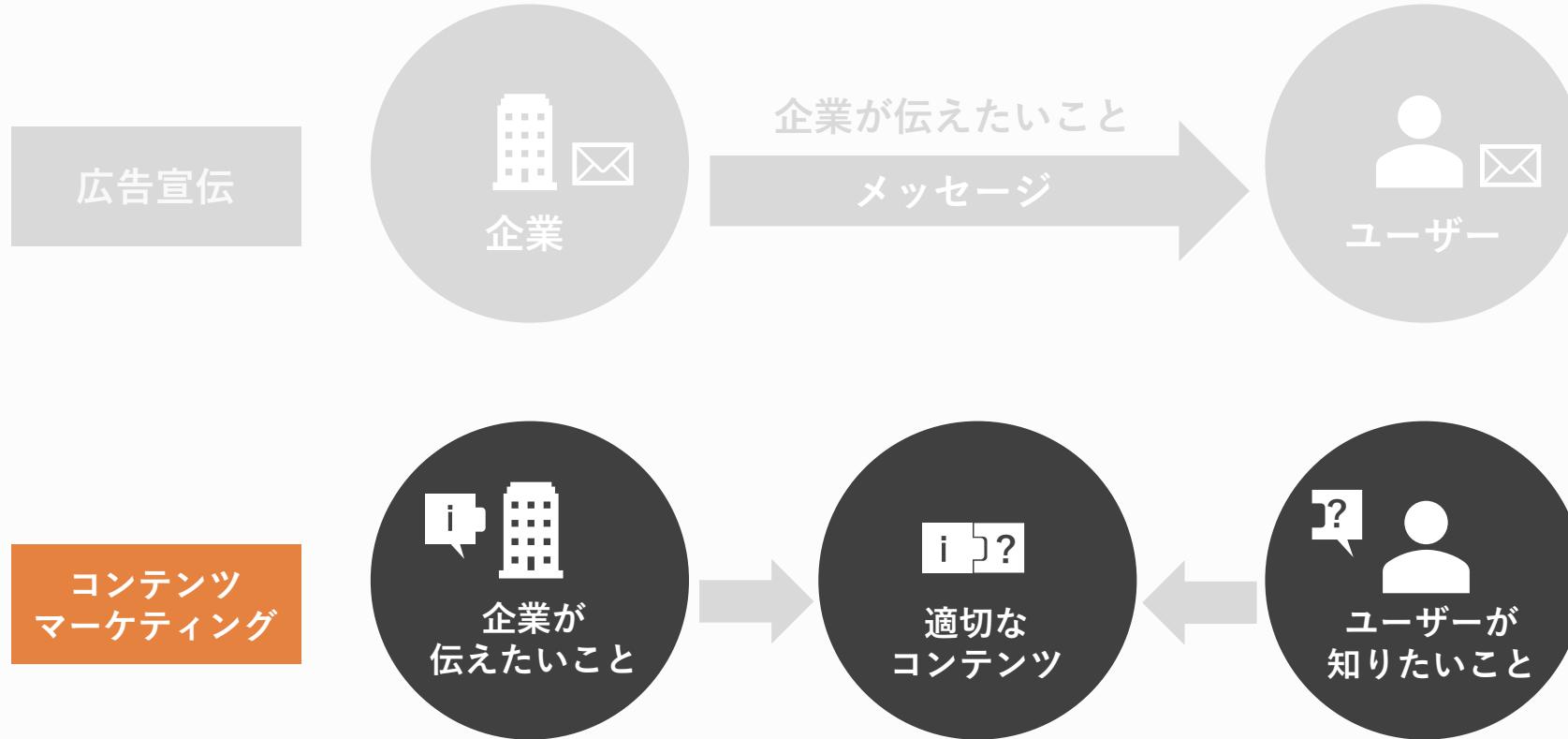
人・組織が向き合う世界の 解像度を上げる

私たちは顧客・サービスの解像度を上げ
未来をよくする意思決定を促進するコンテンツを提供します

コンテンツの重要性



AIで大量のコンテンツが瞬時に生成される情報過多時代、
情報の「信頼性」「具体性」がますます問われるようになっている。



コンテンツマーケティングとは
企業とユーザーの「接点」となるお役立ち情報を提供することで
ユーザーを集客し、購買意欲を高める手法である

1 「人を集める役割」：関心あるユーザーと接点をつくる

価値ある記事コンテンツの提供により、
潜在層の検索やアクセスが増える集客力を実現します

2 「ブランド価値を伝える役割」：製品やサービスへの信頼度を高める

製品・サービスの紹介動画やインタビューなどのリッチコンテンツを活用し、
ページ内だけでブランド価値を感じられる状態を実現します

3 「購入意欲を高める役割」：ユーザーの悩みに貢献する役割

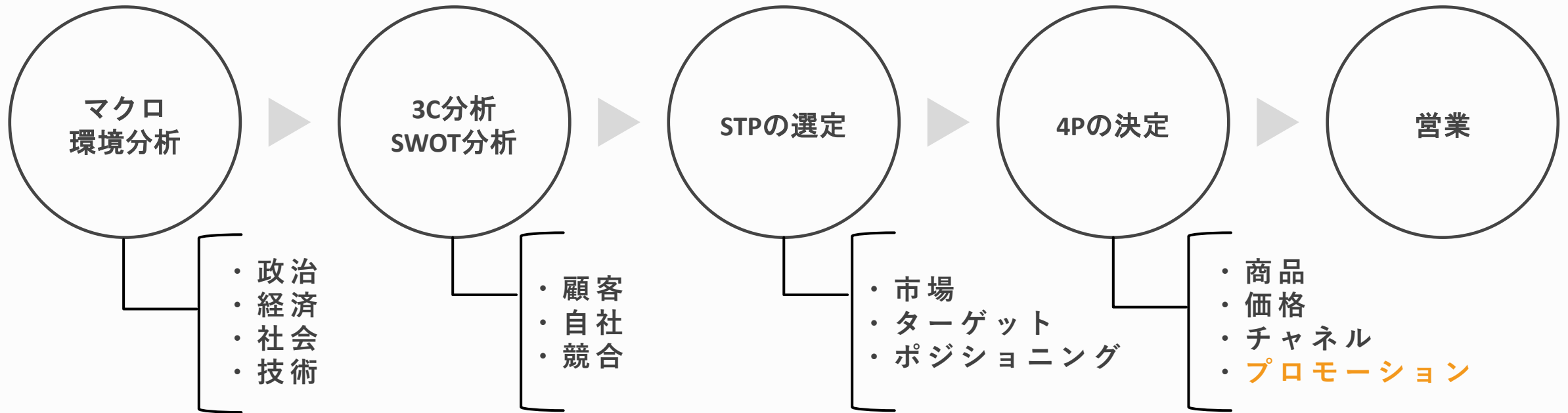
購入へのハードルを乗り越えるための情報提供を惜しみなく行い、
見込み顧客の名簿をより多く獲得できる状態を実現します

認知から信頼を獲得し、接点を持つ前の検討プロセスに入り込むために有効なのが**コンテンツマーケティング**

マーケティング成果を出すための 4つのこだわり

- 1 部分最適ではなく、全体最適で考える
- 2 「やるべきでない」をはっきり伝える
- 3 小さな違和感を見逃さない
- 4 エンドユーザーの声を聞く

①：部分最適ではなく、全体最適で考える



マーケティングは具体的なプロモーション施策を指すことが多いですが、成果は前後工程も含めた戦略全体と密接に結びついています。

私たちは1つのプロモーション施策にとらわれることなく、**マーケティング以外も含めた全体最適**を考え、ご提案いたします。

②：「やるべきでない」をはっきり伝える

集客施策

熱上げ施策

提案施策

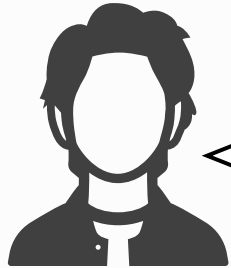
集客施策に力を入れたいです！

提案に穴があるので、集客しても無駄になってしまいます。まずは提案施策を強化しましょう。

マーケティングは手法が無数にあることからやっではいけない失敗ケースを選んでしまうことも少なくありません。

私たちは成果につながらないと考えたことについては「やるべきでない」「できない」を率直に伝え、代替案を提案します。

③：小さな違和感を見逃さない



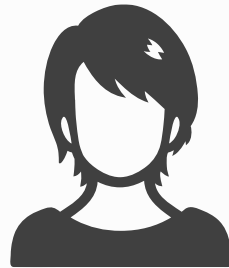
当院は医者の推薦があるから強いんです！



ズレ

身体が痛くて切羽詰まっているから、
医者が推薦しているかどうかなんて
気にしている暇ないけどなあ…

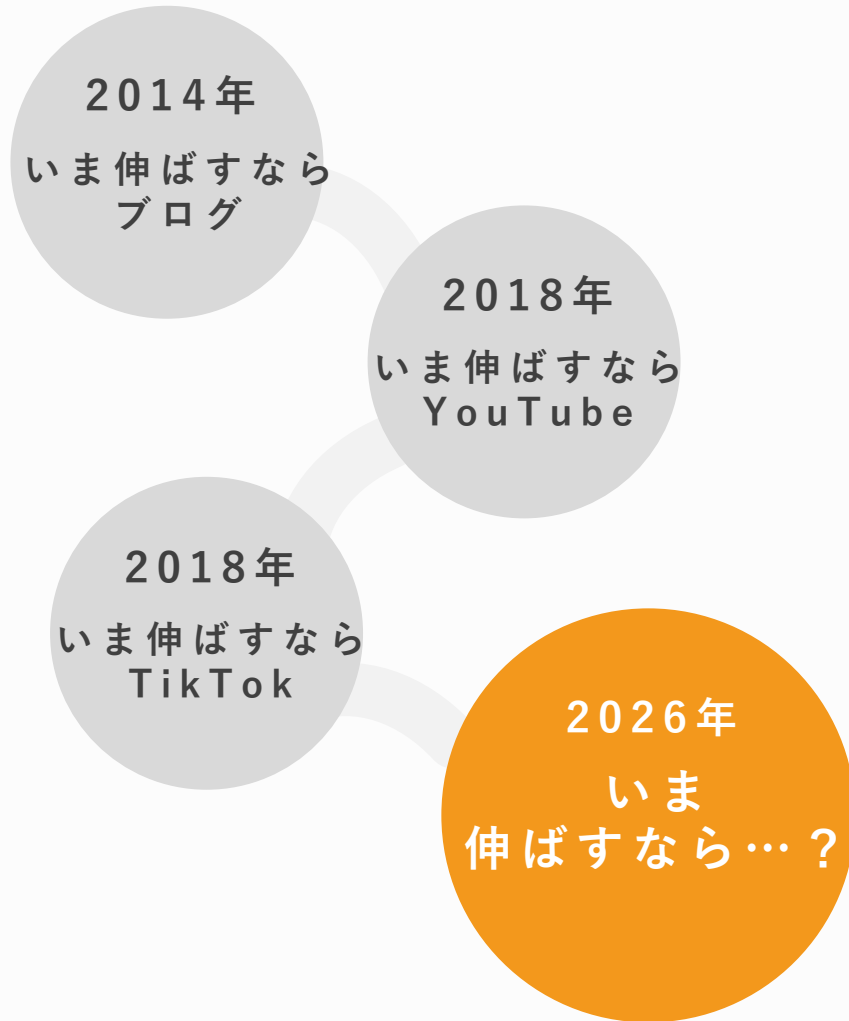
〇〇



マーケティングは顧客の気持ちに寄り添うことが重要です。
仕掛け側はこなれて顧客視点から遠ざかってしまうこともあります。

私たちは仕掛け側目線での「当たり前」に疑問を持ち、顧客目線で違和感があることがあれば、率直にお伝えします。

④：エンドユーザーの声を聞く



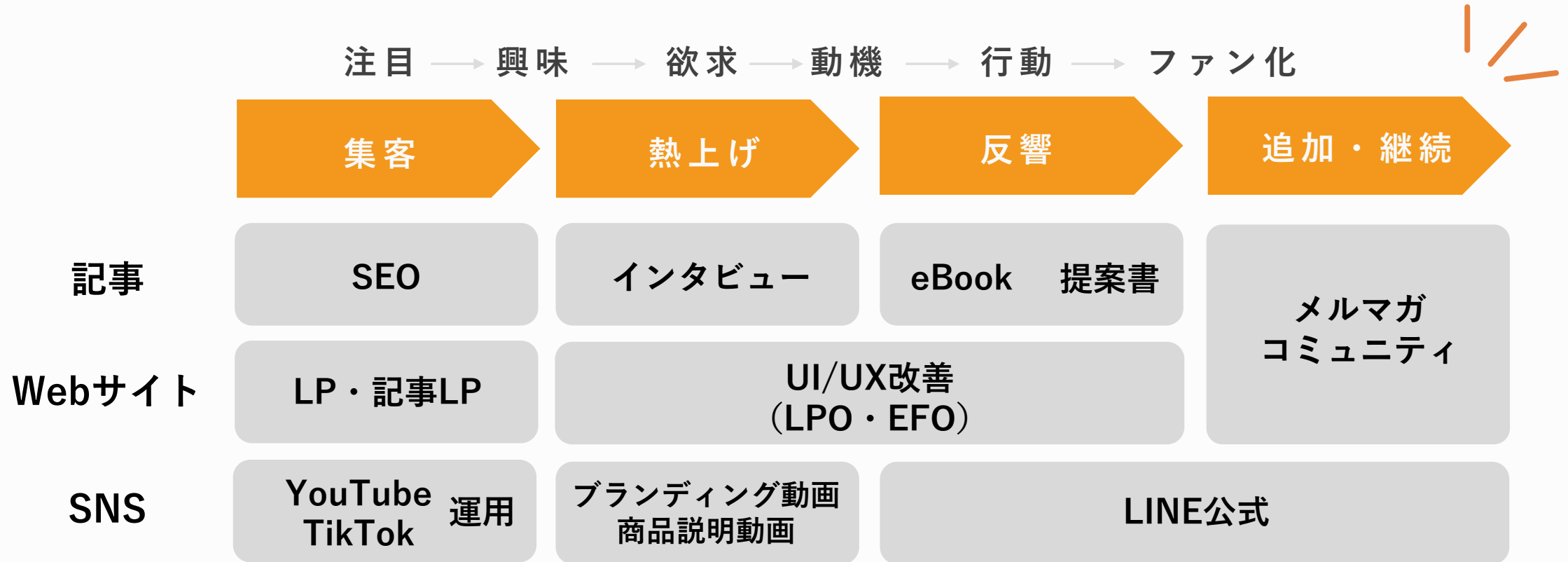
マーケティングはその時代背景によって正解が変わります。
昨年当たった施策も今年は当たらなくなる可能性もあります。

私たちはエンドユーザーの声を可能な限り拾い上げ**エンドユーザーに寄り添ったコミュニケーション**を提案します。

弊社の4つの強み

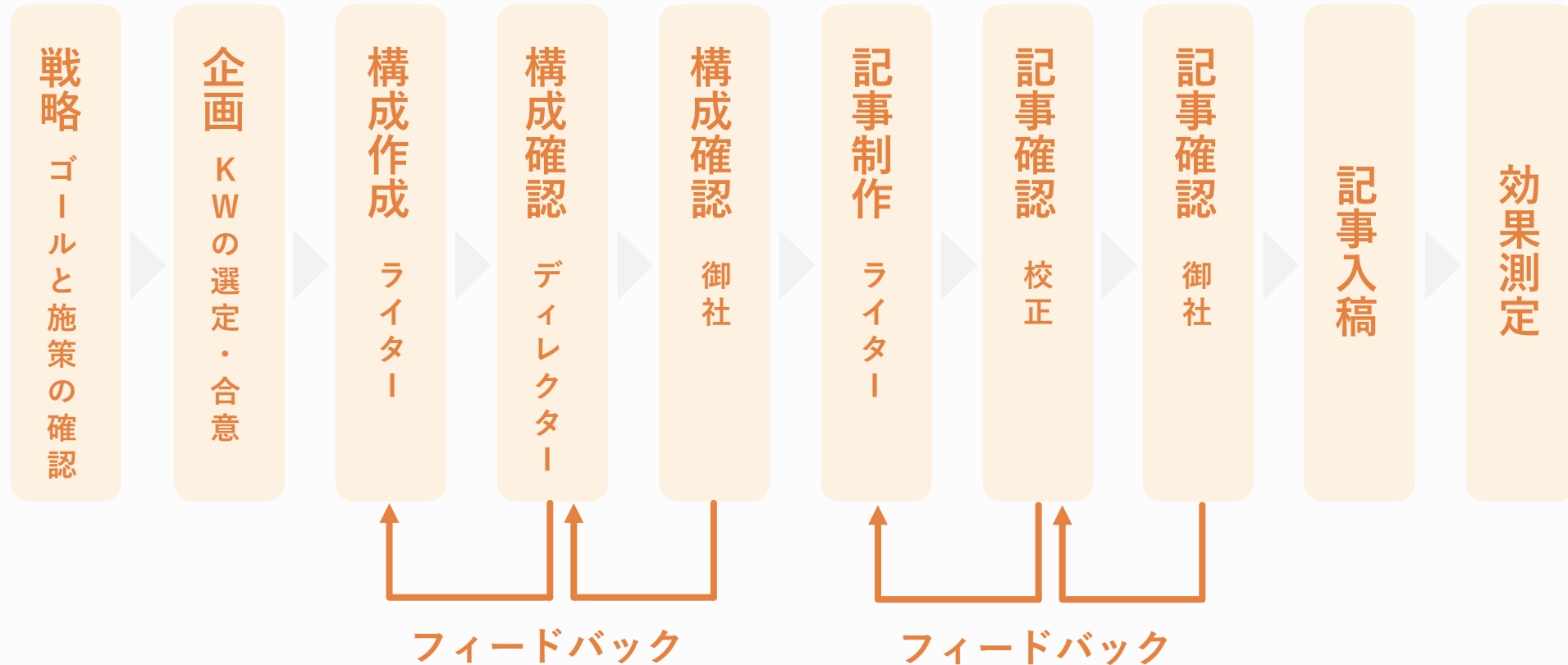
- 1 あらゆる熱感に対応したコンテンツ提案
- 2 要望に応じた柔軟なチーム体制
- 3 品質担保のための採用基準とガイドラインの策定
- 4 戦略と戦術をミックスで相談可能

①：あらゆる熱感に対応したコンテンツ提案



1つの施策にとらわれず、**いま必要なコンテンツ**をご提案できます。
企画から制作、完成物のレビューやリライトまで対応可能です。

②：要望に応じた柔軟なチーム体制



全工程はもちろん、**工程の一部を切り取って担当することも可能**です。
「企画は内部に専門部署がある」「制作は別会社がいる」
といったケースでも、柔軟に対応いたします。

②：要望に応じた柔軟なチーム体制



オフラインに強い企業

ポスティング・手紙DM

特定分野に強い企業

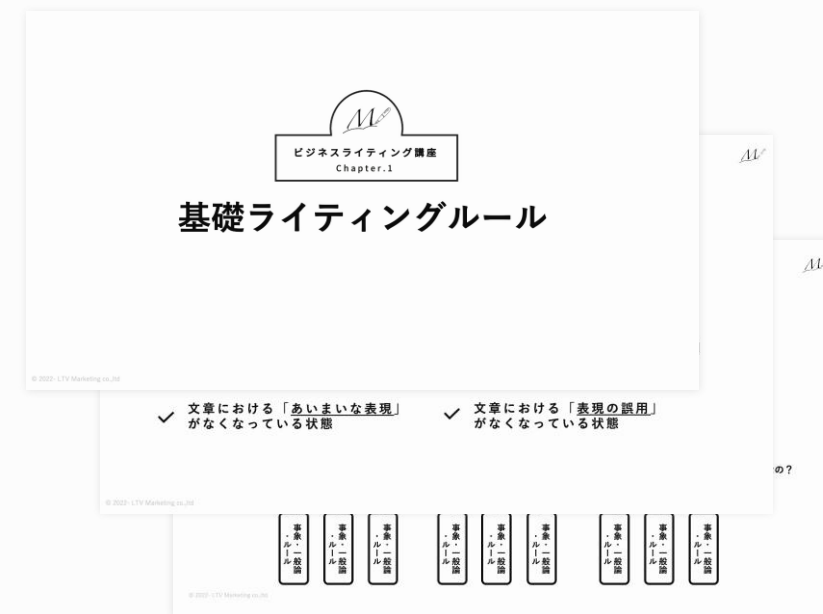
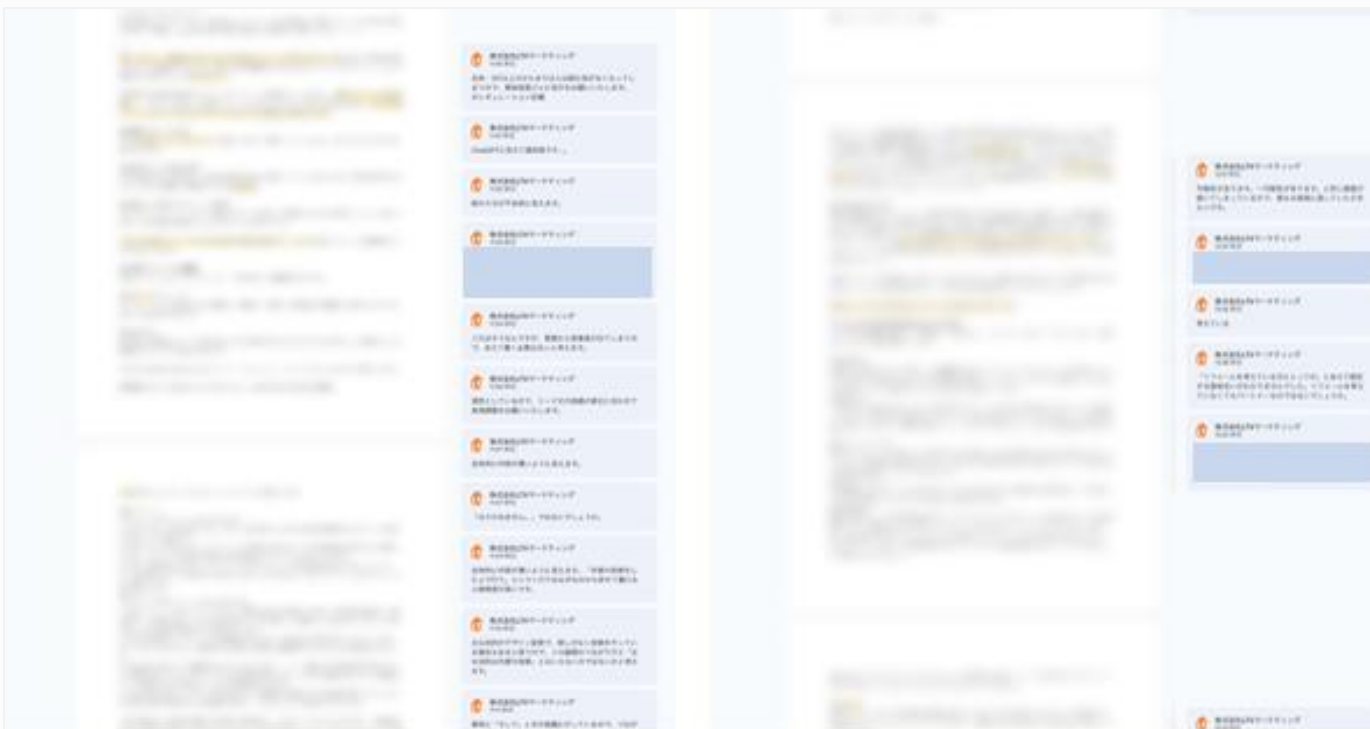
建築特化・医療分野特化コンサル

制作分野に強い企業

ダッシュボード構築・自動化

WEB施策の成果を最大化するために、
異なる強みを持ったパートナーと提携しております。
御社の成果最大化のために、最適なチーム組成をいたします。

③：品質担保のための採用基準とガイドラインの策定



たとえば、SEO記事ライターの採用率は5%未満。
厳しい採用基準と3,000枚以上のノウハウ資料に基づく
妥協のないフィードバックで成果物をお届けいたします。

④：戦略と戦術をミックスで相談可能



戦略整理



競合リサーチ



コンテンツ設計



記事制作



動画制作



オリジナル
画像制作



素材撮影



WordPress
入稿



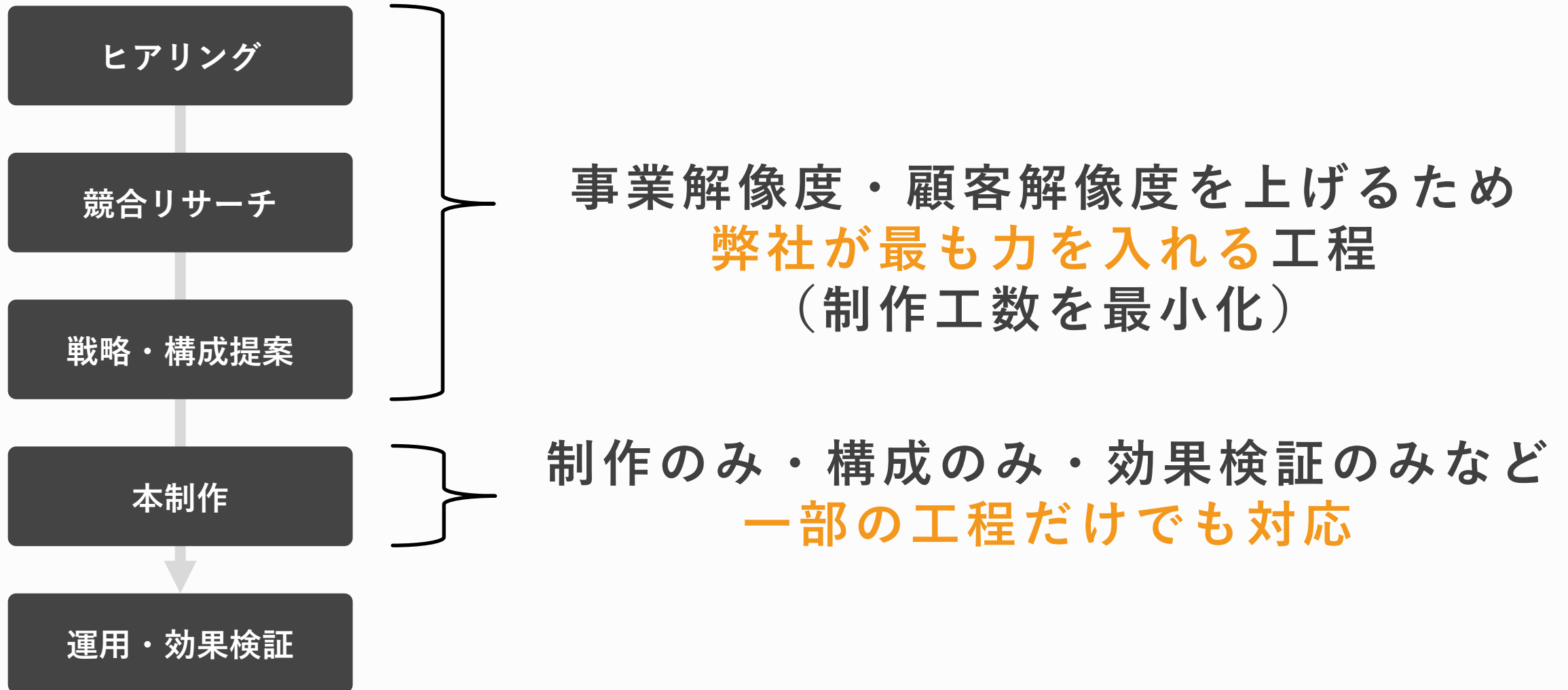
リライト
リメイク

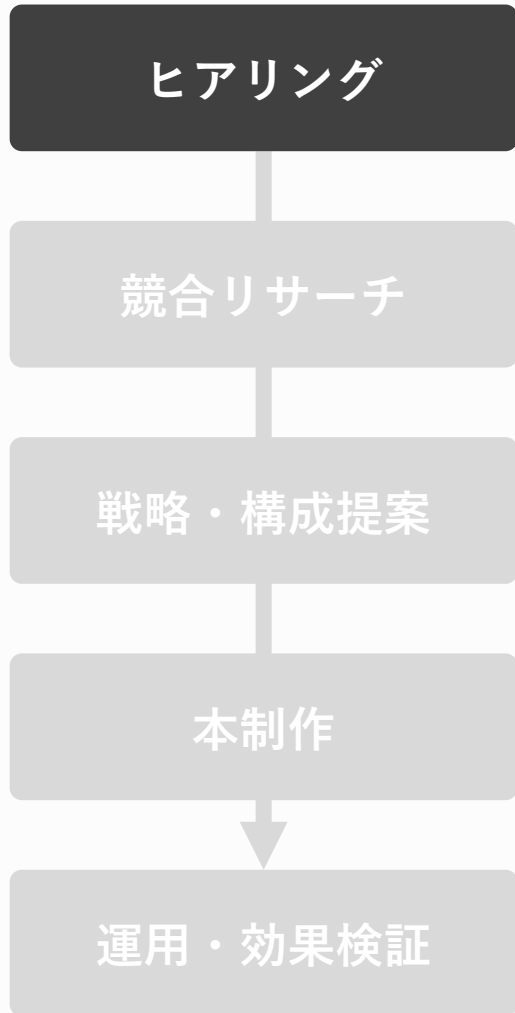
など

特に専任のCMOや部署がない企業では「あれもこれもいろいろ相談に乗ってもらえると助かる」という話をよく聞きます。

戦略から戦術までまるっと相談できるサービスを用意しております。

コンテンツマーケティングPJの流れ





基本整理シート		
クライアント	名称	〇〇キムチ
	WEBサイト	URLURL
	LP	URLURL
	ジャンル	飲食店(キムチ屋)
	推しプロダクト	〇〇キムチ
	ポジショニング	一般的なものより質がよく、良
	トナマナ	アットホーム系×ちょっとした通
SNS	YouTube	
	TikTok	
	Instagram	
	X	
	LINE公式	
ターゲット	性別	45~54歳
	年代	女性が多め(9.5:13.5)
	時間帯	9時~11時, 20時~23時
	平均購買単価	6,000円(ECの場合)
	嗜好性	辛いものが好き。競合商品はザ
	行動特性	そもそもキムチをWEBから定期
	困りごと	大量買いと冷蔵庫が狭くな
		ECでは1点買いと半分くら
	ジャーニー	(ECの場合) TV→WEBサイト
As is-to be	大目的	ECサイトの売上向上、2025年2

◆ 考えるべきハードルの種類

- 時期(納期)
- 提案内容(人月単価)
- 競合
- 先方社内政治
- 資料
- 資金(予算)
- 不要
- 技術(セキュリティ)
- 実績(会社)

◆ ハードルとして出てきそうな疑問

- 時期(納期)
 - 見積もりはどのレベルのものがどれくらいで出るのか
 - 前提があれば、ほぼ設計レベルのものが1週間で出せます
 - ただ、その前提がどれだけ課題にフィットするかが重要な
 - 前提の詰め方によって変わってきます
 - ~の商品でカスタマイズがほぼ必要ないものであれば、見
 - 見積もりを前提とした無料開発コンサルティングも実施し
- 一部機能リリースなどはできるのか
- 可能です。現代は変化する時代なので、できるだけ小さく
- 改善を繰り返すことが重要だと考えております。
- 実際に、1週間で見積もり、1週間で初期開発が完了してフ
- リソースは限られて納期が遅れてしまうのが心配です

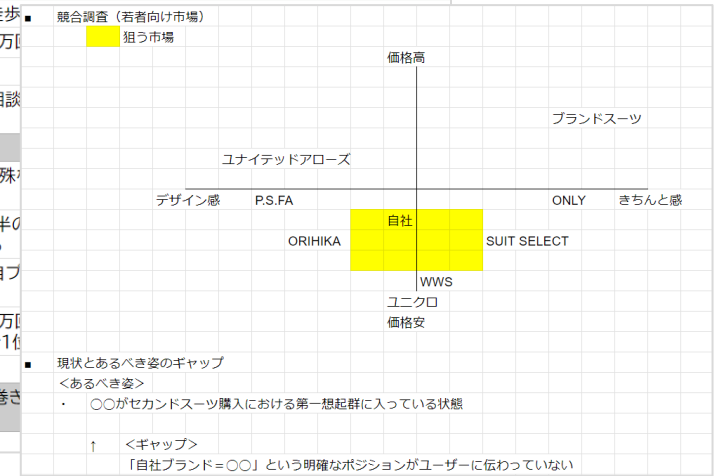
事業解像度を上げるためのヒアリングを実施 必要に応じてインタビューや戦略提案も

USPをつくる(3C分析)

▶▶▶ USPとは自社だからこそできる「お客様との究極の約束」である



サービス名	LP/HP URL		
コンテンツ(構成の流れ)		常時画面下にオファーFV→悩み(4case)→Dr.巻き爪とは(強み6ポイント)→動画→施術メニュー(実例写真)→オファー→お客様の声→店舗一覧→オファーよくある質問	FV→お知らせ→CTVボタン2つ→店内の写真と赤羽店紹介(アクセス,実績,治せる症状)→動画→選ばれる3つの理由(独自ブレード,プレートのメリット,奇症状にも対応)→症例一覧(3種類)→施術メニュー一覧(ボックスを押すと料金ページへ)→全国店舗リスト→求人募集→本とYouTube紹介→コロナ対策→自社記事(巻き爪とは,etc)
メイン訴求		切断なし・痛みなし・手間なし	赤羽駅から徒歩
FV内実績(権威)		なし	施術実績29万回
オファー		4400円Off	なし
CV		予約はこちらで→店舗選択ページ。常時画面下のキャンペーンで詳細表示	巻き爪無料相談
概要			
こんな方におすすめ ※分量のイメージ		オファーに惹かれやすい人。何度も巻き爪になっている人。巻き爪施術は初めてで無料相談をすぐしたい人。整体で足の歪みも取りたい人	赤羽の人。特殊な人
ポイント/コンテンツ		写真が豊富 そこまでグロくない事例写真	FV実績と後半の も対応できる
機能		補正器具ニューパワーフリースタイル,ニュースタンダードスタイル,フォークスタイル,ニューワイドフリースタイル	自社開発独自ブ 発
実績		全国100店舗以上あるグループ	施術実績29万回 ンキング総合1位
サービス詳細		巻き爪,割れ爪,陥入爪の矯正と美足整体	爪切り調整,巻き
商品ラインナップ		無料カウンセリング,美足整体無料体験,巻き爪矯正	



競合のWEBサイトをセクション別に分解
差別化ポイントや良い訴求などを洗い出す

コンテンツマーケティングPJの流れ



多摩犬猫園のペット葬が選ばれる4つの理由

どんな子でも受け入れ

メダカから100kg以上の大型犬まで

火葬可能なペット一覧

大トピック	小トピック	記事KW	エディタ	記事 (SEOタイトル)	画像でないものは縦タイトル
事例くん	事例	事例	○	事例ってなに? 事例から紐解く	
写真教室 (カメラスクール)	料金	○		写真教室 (カメラスクール) の比較方法~形別にポイントを解説	
	一環レフ	○			
	体験	○		初心者のカメラスクールの選び方とは? 東京のおすすめ写真教室4選	
	体験	○		写真教室を「日体験」したい人向けのおすすめカメラスクール6選	
	東京	○		カメラ初心者必見! どんどん上達できる東京の写真教室5選	
	大阪	○		カメラがもっと楽しくなる! 大阪で気軽に通える写真教室5選	
	raw	○		写真保存箱に出る「RAW形式」って何? 基礎知識とできること	
	jpeg	○		写真保存箱に出る「JPEG形式」って何? 基礎知識とできること	
	バックアップ	○		カメラマンが写真バックアップするときのポイント6選	
	プリント	○		「デジタル一眼」プリント合わせのコツとオンライン別写真撮影3選	
天気	○		天気を味方につけよう! 曇天・曇天・雨天の写真撮影のポイント		
ジャンル	○		写真撮影の上達の鍵はジャンルを絞ること! ジャンル別の撮影のコツを		
構図	○		カメラは「構図」で上達する! 写真撮影ですぐに使える5つの基本構図		
歴史	○		カメラの歴史から学ぶ! 人の心を揺る写真を撮る技術		
アングル	○		素敵な写真はアングルを重要! 3つのアングルの観覧効果を紹介します		
フォトマスター検定	○		フォトマスター検定で写真上達! 資格の概要と効果的な勉強法とは		
			○	三分割法を活用した写真撮影のおすすめテクニック5選	

番号	企画	参考動画	撮影スタッフへ依頼
※クライアントご提案: ○○挑戦企画			※クライアントの企画内容の共有・試食は「白米」か「ビール」とかでキムチと○○で楽しんでも映像がよくなるべくたくさんカット数で使え一つも工程も数バタンの角度での撮影の意識をお願いします。
●自社商品: 製造過程→完成→試食	https://vt.tiktok.com/ZS21td58X/		キムチを使ったアレンジ料理の工程・奥さんが実食担当に語る・実食シーン→美味いコメント・奥さんが笑顔で喜ぶ
奥さんにキムチアレンジ料理を紹介→実食			コメントに返信動画・撮影者がこんなコメントが来ると・奥さんが解決方法をレクチャー
キムチのお悩みあるある→解決法を教える			事前にUPした動画に悩みあるある? 返信する際はそのコメントが撮影する
●変わった食材をキムチにする: 製造過程→完成→試食	https://vt.tiktok.com/ZS21GKVB/		

■ 構成案 (表紙除く)	1	はじめに
	挨拶	
		経産省のDXレポートに示された「2025年の国」について 既存システムが残存することによる課題に伴う経済損失が、最大で年間12兆円(現在の約3倍)にまで増加する可能性が
		ターゲット明示 VUCAと呼ばれる時代を生きている我々は、常に変化を求められている 特に、大きな設備投資を必要とする製造業の経営者は1つ1つの判断が重くなる傾向にある
		共感 自由に形を変えられるIT業と異なり、製造業ではセンシティブな検討が必要かもしれない しかし、そうしている間にも変化は継続し、取り残されてしまう 現場も既存業務に追われており、ボトムアップでの最適化は実現しにくい
		内容の要約 本書では、経産省に「レガシーシステム」と言われる我が国の製造業の課題及びデジタル化における考え方についての情報提供を行うことで、少しでも生産性を上げる一助となれば
	2	製造業のよくなるデジタル課題3つ 「定着させて使わせることの難しさ、導入されて終わり→課題化しがち」

クロナビ	見出し	コンテンツ	備考
トップ	MV	こんな課題はありませんか?	集客力を高めたいが、何から手をつけるべきかわからない 変わる順番がうまくいって、精度の高い施策を動かしたい 自社の施策の効果測定がしっかりできていない
	事業一覧	記事制作・運用 デザイン制作・運用 WEBサイト・LP制作・運用 店舗集客 (広告運用) レンタルOMOチーム (マクレン) WEBデータ分析・提案 ライティングラボ	コンテンツマーケティング 広告集客 マーケティング戦略 新規事業
	コンセプト	人・組織が向き合う世界の解像度を上げる	
	導入事例	3つ選きたい	
	ライティングラボ	相談フォーム	
	CTA	会社概要DL	
サービス	記事制作・運用 デザイン制作・運用 WEBサイト・LP制作・運用 店舗集客 (広告運用)		セールス (カスタム投稿)

どのような情報をどういう順番で置くか どんなストーリーを描くかを設計



①：信頼できる業者に依頼する

ポスティング業者は、費用の安さではなく、**費用対効果で決めることが重要です。**

「チラシを配布するだけなのだから、どの業者も大して変わらないだろう」と安さに釣られて依頼すると、チラシは配られず、まとめて破棄されていたといったトラブルにつながるリスクがあります。

実際に「配布エリアに自社スタッフの住居があるので確認したが、入っていなかった」という話は珍しくありません。

ポスティング業者を選ぶ際に

- ・必要に応じて配布スタッフのGPS情報などを提出できる
- ・何かトラブルがあったときの保障がしっかりしている
- ・必要ない施策については必要ないと提案してくれる

という点は必ず確認するようにしましょう。

2 300社に聞いた「製造業で起こりがちなこと」

01. 慣れた現状を変える不安

- ・DX化などに関心はあるが、何から手を付けていいかわからない
- ・過去に高質な予算をかけてシステム導入したが、うまくいかなかった
- ・管理職は自らの他業務に追われ、検討する余裕がない
- ・そもそも現場は今の運用に不便を感じていないし、ひっ迫していない

02. 部門間での情報分断

- ・情報が紙など物理媒体で管理されており、現場に行かないと見られない
- ・情報がデジタル化されているも、各部門からデータ集約するのにひと苦労
- ・部門を横断して経営者や管理職に、即時に必要な情報が届かない

03. 経営～現場間での情報分断

- ・経営層から現場のデータが確認できず、ブラックボックス状態
- ・工場ごとにオペレーションシステムもバラバラ、テコ入れできていない
- ・「本社から直実にシステム導入などの指示がある」と現場の混乱も

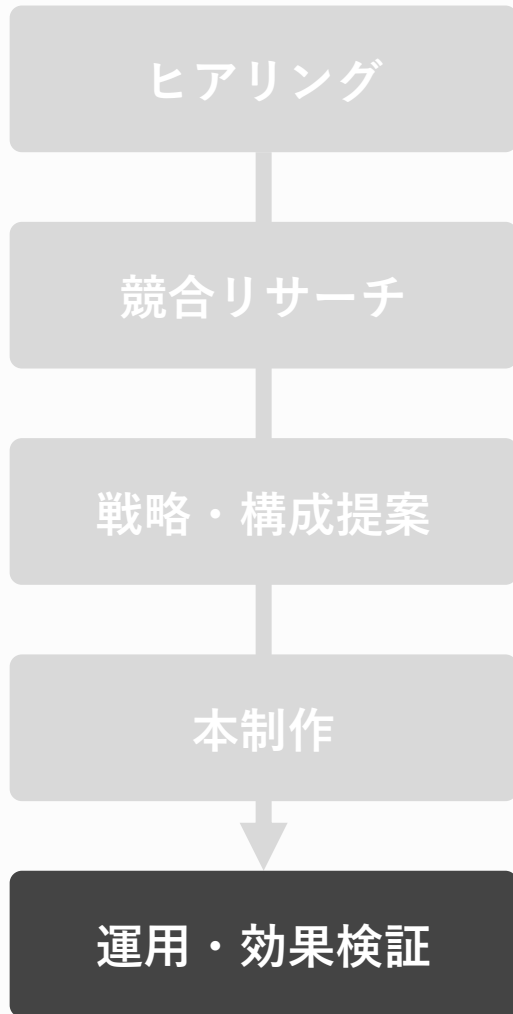
これらを放置するとジワジワ大変なことに…？
そのリスクと解決策とは

美しく不調のない身体は
目 筋肉 骨 でつくる

- ・身体の歪み診断 実施中
- ・通わず改善
- ・日米などで 特許技術取得

＼背骨の歪み診断実施中！／

緻密に練った構成をもとに
細部までこだわってコンテンツ制作を実施



コラム (GA4)

オーディエンス名: [] 新規またはリピーター: [] 2023/01/01 - 2023/12/31

セッション 219,981 ↑ 153.2%	集客数 (ユーザー数) 179,485 ↑ 146.4%	新規ユーザー数 149,264 ↑ 157.8%	エンゲージメントセッション 135,382 ↑ 163.5%
直帰率 38.46% ↓ -4.2%	平均セッション継続時間 02:10 ↑ 0.2%	eコマース購入数 109 ↑ 98 前年から	eコマース購入率 0.06% ↑ 87.3%

キーワード別

Query	平均検索順位	Impressions	Url Clicks	URL CTR
1.	1.93	32,069	2,498.00	8%
2.	3.05	23,315	1,992.00	9%
3.	1.1	9,243	1,119.00	12%
4.	4.09	8,464	743.00	9%
5.	1.92	20,251	732.00	4%
6.	1	2,225	649.00	29%
7.	3.92	5,121	621.00	12%
8.	4.51	78,941	548.00	1%
9.	1.3	5,578	467.00	8%
10.	3.79	11,413	462.00	4%
11.	2.16	11,938	450.00	4%
12.	2.07	6,335	428.00	7%
13.	1.33	33,984	413.00	1%
14.	1.08	17,574	400.00	2%
15.	1.05	16,121	340.00	2%
16.	1.95	2,736	339.00	12%
17.	1.6	14,797	304.00	2%
18.	1.24	13,792	298.00	2%

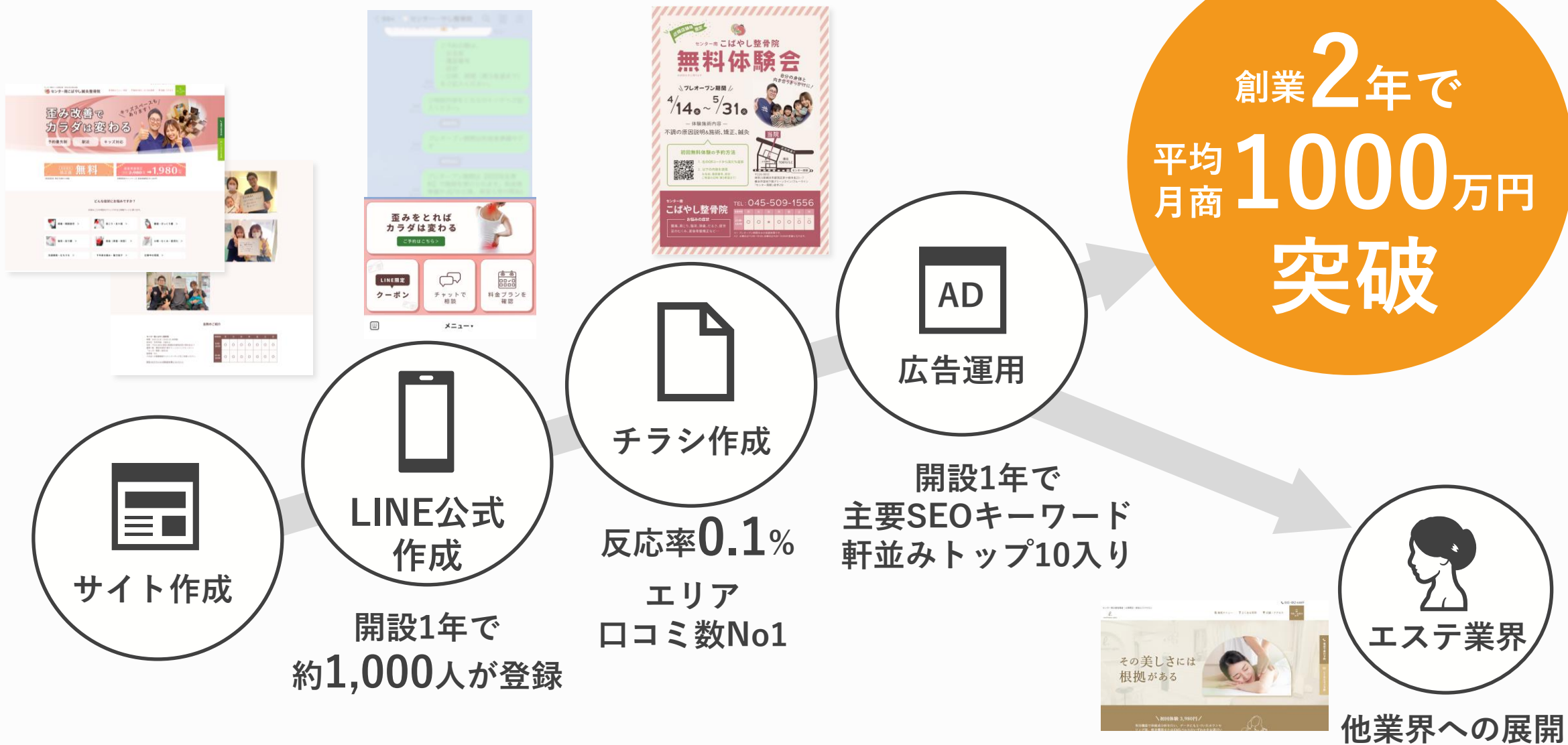
月別推移

アクティブユーザー数 (棒グラフ) セッション (線グラフ) 表示回数 (線グラフ)

独自ダッシュボードで成果を可視化
今後の改善案についてもご提案

成果事例

成果事例 (BtoC × 全施策)



成果事例 (BtoC×広告)

ロゴ 0123-948-152 24時間受付 通話無料

あなたの大切なパートナーに、感謝を込めたご供養を
府中近辺でのペット葬なら
多摩犬猫霊園

合同葬 **3,000円**~
※小動物葬込みの料金

累計540万頭以上のご供養

小動物から大型犬まで お迎え・お引取り
キャンセル料無料

犬 猫 ウサギ ハムスター
鳥 亀 トカゲ 魚

14時までのご連絡で
当日葬儀OK
クローハ イーココ
0120-948-152 通話無料
受付時間 08:00~20:00

24時間受付
ペット火葬のご相談 >

多摩犬猫霊園のペット葬が 選ばれる4つの理由

どんな子でも受け入れ

メダカから100kg以上の大型犬まで

霊園には合同葬・個別葬含む13基の火葬炉を有しており、他所でお断りされたペットもお預かりが可能です。

メダカや小鳥などの小動物から100kg以上の大型犬まで、どんな子でもご相談ください。

火葬可能なペット一覧

火葬可能なペットは、以下の「+」を押してご確認ください。

犬 (小型犬~特大犬まで) -

- 小型犬 トイプードル、チワワ、ミニチュアダックス、ヨーロパーテリア、ポメラニアン、パピヨン、マルチーズ、シーズー 等
- 中型犬 ミニチュアシュアライザー、パグ、キャバリア、コカスパニエル、ウエスチー、ジャックラッセル、ボストンテリア 等
- 大型犬 聖犬、ビーグル、コーギー、シェパード、中堅テリア系、フレンチブルドッグ 等
- 特大型 ボーダーコリー、紀州犬、甲斐犬、フルドッグ、ダルメシアン、ハスキー、ブーディ、マモエド等
- 超大型 コーギー・ドブトリバー、ダブドール・トリパー、秋田犬、アラスカハンド、ボクサー、シェパード、コリー 等
- 特大犬 セントバーナード、土佐犬、グレートピレニーズ、グレートデン、レオパレスター 等

猫、ウサギ -

- 猫、ウサギ、鳥、爬虫類 等

その他 -

- 小鳥、ハムスター、フェレット、リス、両生類、両足類、鳥類 (犬型種を除く)、ミニプタ、ひつじ、鳥 等

ご葬儀の流れ

ペットが亡くなった直後に行うべきこと

イラスト ① 静息と後ろ足を胸の方へやさしく折り上げ、まふたや口を閉じる

イラスト ② 暑い季節は、保冷剤をタオルに包んでお墓のあたりに置き、エアコンの温度を極めに設定

イラスト ③ ご遺体の下にペットシートを敷き、濡らせた布などで全身をやさしく拭き取る

より詳しいお見送りするため
火葬方法について
詳細を見る >

0120-948-152 電話受付 8:00~20:00

あなたの大切なペットに
感謝を込めた
ご葬儀を

累計540万頭以上のご葬儀
人と同じような葬儀ができる
ペット葬儀の全てに対応できる総合ペット霊園

日本最古・日本最大級のペット霊園
各界を代表する多数の著名人の方々に、永年にわたりご利用いただいております。

NHKで紹介されました！
慈恵院 多摩犬猫霊園は、2020年11月20日に放送されたNHK「ドキュメント72時間-動物たちが眠る霊園で-」にて取材を受けた動物霊園です。

様々な種類の動物のご葬儀が可能

人の葬儀と同じ火葬設備があるため、100kg以上の大型犬からメダカ・小鳥などの小動物まで、ご葬儀可能です。
掲載のないペットもご相談ください。

特大大 犬 猫
ウサギ 鳥 ハムスター
亀 トカゲ 魚

ペットが亡くなったら

ご遺体を清めて、安らかな姿で安置しましょう

仮安置の例

- 1 体を拭く
毛並みを整え、お湯で濡らせた布等で丁寧に拭き取ってください。
- 2 体を整える
できる限り早く、硬直が始まる前に前後の肢を胸の方へやさしく折り曲げます。
- 3 綿をつめる
可能な限り、鼻(鼻球)等を口、鼻、肛門に詰めておきましょう。

ジャンル
業務範囲
成果

ペット葬

構成+デザインレビュー+広告運用+LPO

目標CPAから更に17%改善

オリジナル画像の
作成も可能

2 300社に聞いた 「製造業で起こりがちなこと」

01. 慣れた現状を変える不安

- DX化などに関心はあるが、何から手を付けていいかわからない
- 過去に高額な予算をかけてシステム導入したが、うまくいかなかった
- 管理職は目の前の他業務に追われ、検討する余裕がない
- そもそも現場は今の運用に不便を感じていないし、ひっ迫していない



02. 部門間での情報分断

- 情報が紙など物理媒体で管理されており、現場に行かないと見られない
- 情報がデジタル化されていても、各部門からデータ集約するのにひと苦労
- 部門を横断して管理する工場長や管理職に、即時に必要な情報が届かない



03. 経営～現場間での情報分断

- 経営層から現場のデータが確認できず、ブラックボックス状態
- 工場ごとにオペレーションもシステムもバラバラ、テコ入れできていない
- 「本社から唐突にシステム導入などの指示が来る」と現場の混乱も



これらを放置するとジワジワ大変なことに…？
そのリスクと解決策とは

4. 設備保全の課題解決に とは？

のこだわり

現場の高齢な職人さんにも
ツールを使ってもらえるような
「定着」に対する知見

ツールを入れて
後はお客様任せではなく、
活用するためのサポートを
手厚く実施

— 設備保全対応の自動化事例 —

設備が緊急停止した ▶ 工場内に警報を鳴らして
上長に通知する



設備点検の結果、
壊れていて直せない ▶ 定型文メールで
修繕依頼を行う



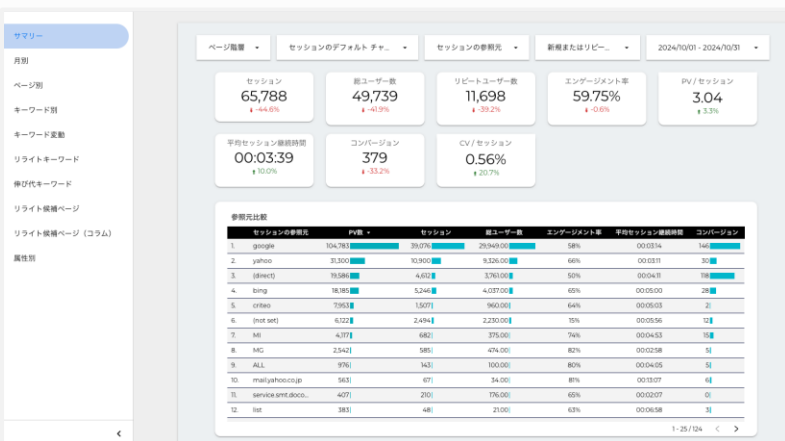
修理用の部品の
在庫が少なくなった ▶ 部品発注を自動的に行う



その他のトラブルも… ▶ コールセンター、
BPOセンターに対応を
依頼する



成果事例 (BtoB×オウンドメディア)



ジャンル
業務範囲
成果

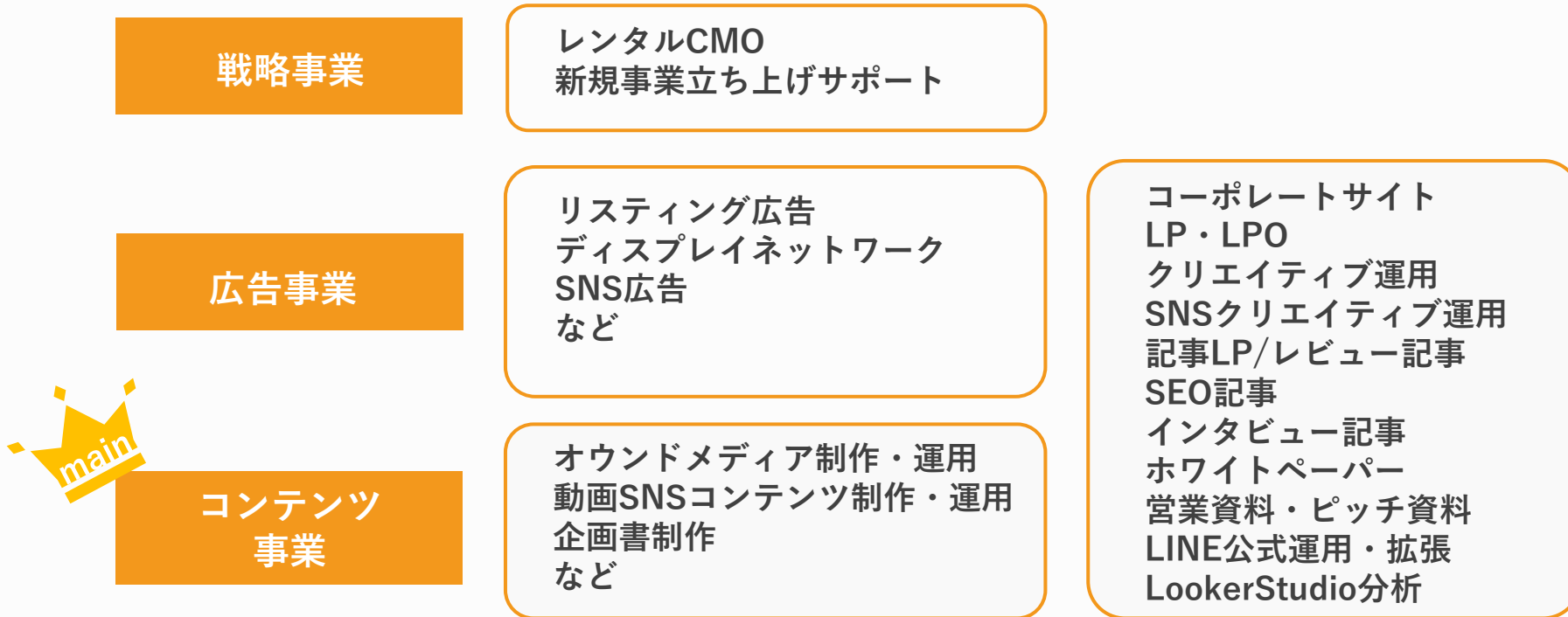
建材

記事制作・メディアディレクション

入稿した記事の50%近くが検索上位を獲得

コロナ明けで市場が下がる中、SEO流入のみ前年以上を実現

会社概要



事業解像度 × デジタルコンテンツに強み

企業名： Rplus株式会社 (Rplus co.,ltd.)

事業内容： WEBを利用した集客代行サービス
WEBを利用した集客コンサルティングサービス
新規事業立ち上げ支援サービス

創業： 2024年10月

代表： 岸川 浩一郎

所在地： 〒130-0022
東京都墨田区江東橋4-27-13 楽天地ビル3F

