



# ベセス会社紹介

Veces

# #1：会社紹介

---



**主軸の武器「WEB広告」×マーケティング戦略上流からの「伴走力」**  
**で事業を成功に導く今までにない伴走型代理店です。**

## Digital Marketing Agency

会社名

株式会社Veces

設立

2023年12月4日

資本金

350万

代表者

代表取締役 中井 啓博

従業員数

12名(業務委託社員含む)

所在地

〒105-0013 東京都港区浜松町  
 1丁目27-17 三和ビル 4階 420

### -代表取締役-



**中井 啓博**

NORIHIRO NAKAI

貿易会社の新規営業を経験後、  
 電通Gr.セプテーニにて営業/コンサルタントとして、**50社以上**の販促をご支援。  
 また、当時の社内TOPアカウントの選任コンサルタントで社内ギネス保有。  
 その後、**30~40億/年**のコンサルタント組織のマネージャーとして、  
 上流の事業戦略の**コンサルティングサービス～運用部隊の統括**を経験。

現在は伴走支援型WEB広告代理店Vecesを運営し、  
 様々な業種・業態の事業のスケールハックにて圧倒的成果を創出。

### -CORE VALUE-

**Value** ~顧客・市場に対する価値提供にこだわる~

**Essence** ~全ての事象に本質を追求する~

**Consideration** ~お互い思いやれるwin-winの関係を築く~

**Enthusiasm** ~目の前の仕事に熱狂して楽しむ~

**Seriousness** ~何事も全員で本気でやり切る~



元大手代理店マネジメントクラスや事業主のマーケティング責任者・ベンチャーの幹部等  
厳選されたプロフェッショナルが集う少数精鋭の社内陣営を保有。



泊野 竜也

TATSUYA TOMARINO

元上場化学メーカーマーケティング責任者。  
事業主目線での戦略立案～豊富な媒体知識を用いたマーケティング支援が得意。



鎌田 孝太

KOUTA KAMATA

元ベンチャー広告代理店幹部。  
運用歴8年で様々な媒体の広告運用で圧倒的成果を創出。



渡辺 奈菜

NANA WATANABE

元ベンチャー広告代理店マネージャー。  
コンセプト設計を軸としたフロントコミュニケーションにより事業主に深く伴走支援を行う。



大山 晏澄

ASUMI OYAMA

元セプテーニ最優秀プレイヤー賞。  
LP制作～バナー・動画制作まで、マーケティング目線で必ず成果につながるCRの制作を行う。



八十嶋 鮎

AYU YASOJIMA

元ベンチャー広告代理店CRマネージャー。  
グラフィックデザイン～WEBデザインまでオンオフ統合の他社にはないCR創出を行う。



重松 秀哉

SHUYA SHIGEMATSU

元セプテーニDir.及び学習塾経営幹部。  
特にAPPのROAS最大化する広告運用が得意領域。  
弊社トレーディング局の全体統括。



Vecesは、事業主様と成長することをモットーとする広告代理店です。  
**徹底的に売上拡大に拘るスタンス**で、マーケティングを成功に導きます。

Point  
1

**選び抜かれたプロフェッショナル組織**

⇒大手代理店のマネジメント出身者や元事業主のマーケティング責任者等、厳選されたメンバーが体制を構築。  
また、社是VECESを体現したアスリートのような筋肉質な文化を基に、全員が成果主義でコミット。

Point  
2

**業界トップクラスの広告運用力**

⇒50社近い事業主様をご支援する中で、シンクタンク組織を組成し独自の運用力学を研究/構築を実施。  
徹底的に思考プロセス/アルゴリズムの構造化/類型化を行い、徹底的に再現性高く業界最高品質を提供。

Point  
3

**戦略からの伴走力**

⇒ブランド開発・環境分析(PEST/GCS/3C分析)・マーケティング戦略(STP分析/ペルソナ整理)・市場導入計画等を、AIを活用して即座に整理できるプロンプト及び、戦術に落とし込むフレームワークを無数に保有。



現状の広告業界では、本質⇔実態が大きく乖離しているケースがほとんど。  
Vecesでは下記のような課題を解決し、**既存の業界構造の改革へと挑戦**します。

### 既存の業界構造

- ☑当初提案された内容と日々のPDCAが全然違う…
- ☑広告上のCPAは改善傾向にあるものの、売上が上がってこない…
- ☑本当に事業のグロースを考えてくれているのかわからない…
- ☑広告に留まらず、自社に寄り添った小回りの利く施策実行をしてほしい…
- ☑レポートや定例の頻度も少なく、担当者のレスも遅い…
- ☑担当者が変わり一気に効果が悪化した…
- ☑「悪化要因は学習」等と芯の食った回答が返ってこない…
- ☑正当なマージンとなっているのかわからない…
- ☑ゆくゆくは内製化をしたいが、支援もなくスムーズな切り替えが期待できない…

## #2：サービス概要

---



広告業界では近年特にAIの台頭の煽りを受けており、近い将来オペレーションに価値がなくなる想定。  
代理店の価値の出し方が多角化し、逆にオペレーションに価値を持っている代理店は不要となる。



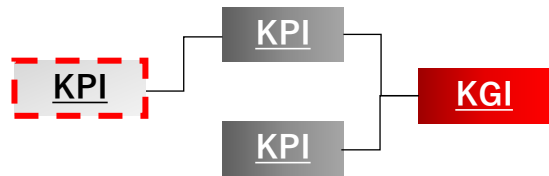
←----- ほとんどの代理店が  
まだこの価値観 ----->

←----- Vecesの目指す未来 ----->



大手代理店等では、オペレーションの価値の比重が大きいため、  
事業拡大に本質的な支援となっていないケースが、業界の変遷に伴い近年特に増えている。

広告だけのPDCAで売上があがらない

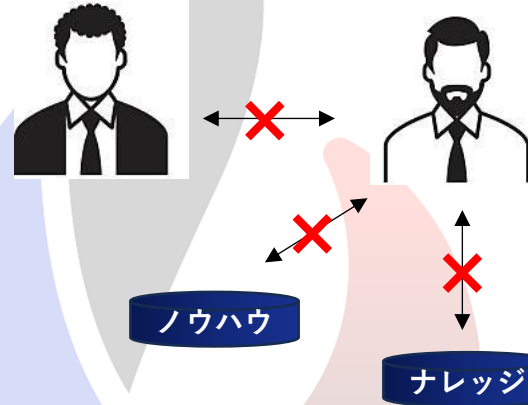


実行領域のKPIを追うことが目的となっており、  
売上にインパクトを与えられない。



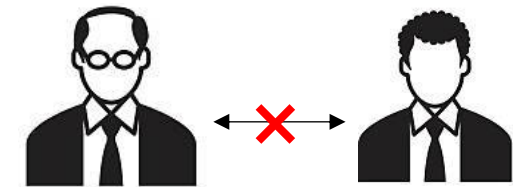
支援領域が限られており、  
本質的な役務提供ができていない。

担当者が変わったら一気に効果悪化した

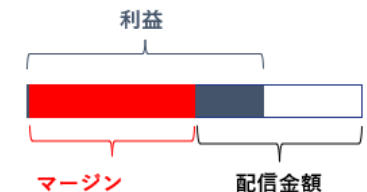


フロントや社内と会話できていない上、データ  
も管理できず、運用者の属人性に頼っている。

正当なマージンになっているのか不安



マネージャは定例のみ参加。  
管理も曖昧。 新卒社員が担当するも、  
コミットに妥当性が皆無。



Fact

施策を打つこと自体が目的となっており、  
戦略との乖離が大きく整合性が薄い  
偏った施策のみが実行されている。

施策実行が場当たり的になっていたり、  
トレンドを掴みきれていなかったり、  
担当者ベースの運用体制となっている。

マージンが20%で定められていたり、  
年次の浅い社員が研修案件として  
現場を回しているケース。

Factor

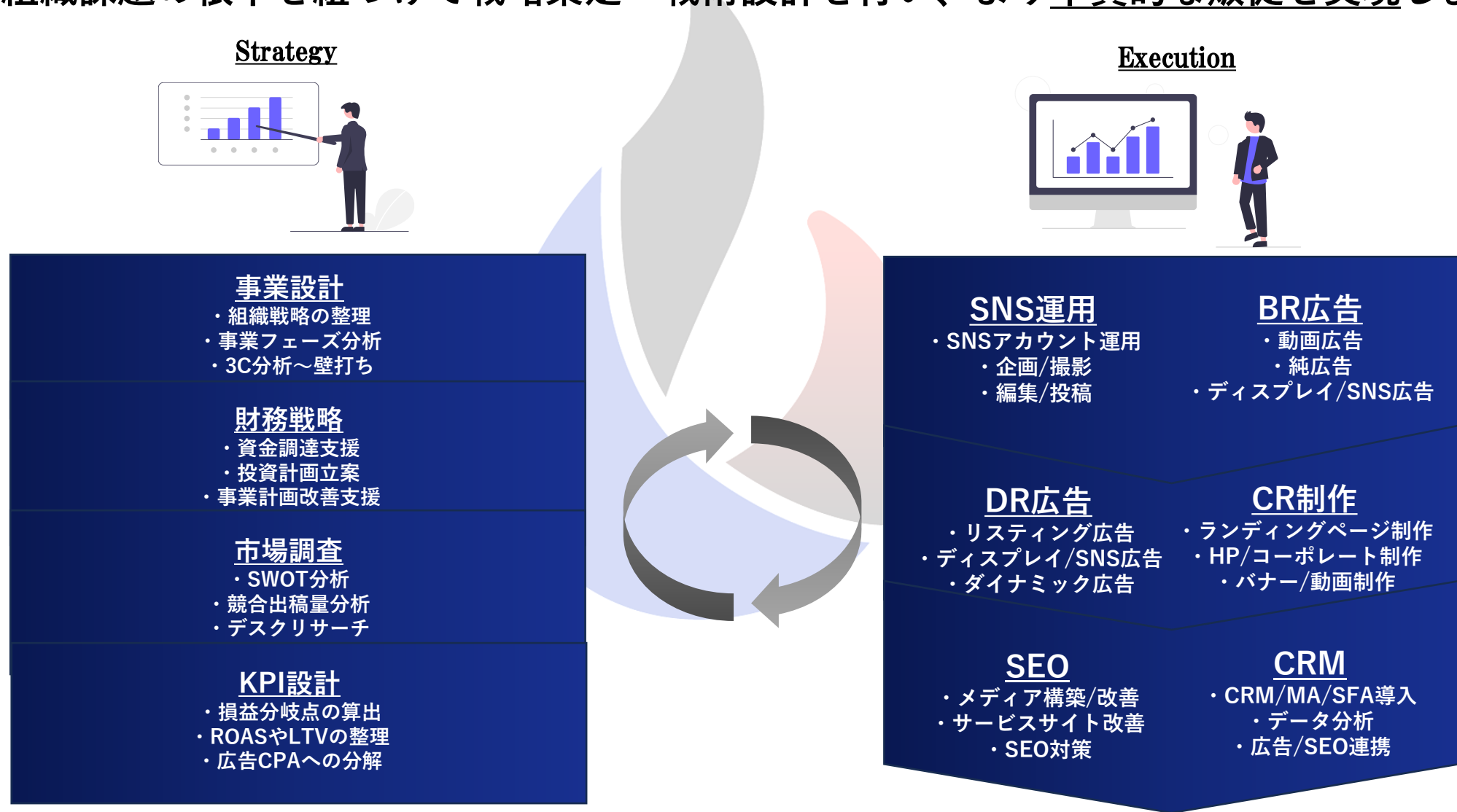
戦略側と実行側で組織が分断されてい  
ることや、特定領域の機能しかなく、  
領域内でのKPI達成が目的となっている。

フロントと運用部隊が分かれている場合や、  
運用の言語化やデータ蓄積ができてなくト  
レンドや再現性を担保できていない。

予算が小さいほど手数料も高く年次の浅い  
社員をアサインする構造になっており、  
コミットを管理できる仕組みもない。



Vecesでは**戦略から伴走しつつ戦術を実行するため、蓋然性を持った戦術の施策実行が可能。**  
事業・組織課題の根本を紐づけて戦略策定～戦術設計を行い、より**本質的な販促を実現**します。



PEST/GCS/3C/STP分析やペルソナ整理等、戦略をいち早くAIで吐き出せるプロンプトを徹底研究。  
また、吐き出した戦略を迅速に戦術に展開できるフレームワークを無数に保有。

The screenshot shows a complex table with multiple columns and rows, likely representing a business strategy or financial analysis. The table is organized into several sections, with the first section having a green header. The bottom of the table contains a summary paragraph in Japanese.

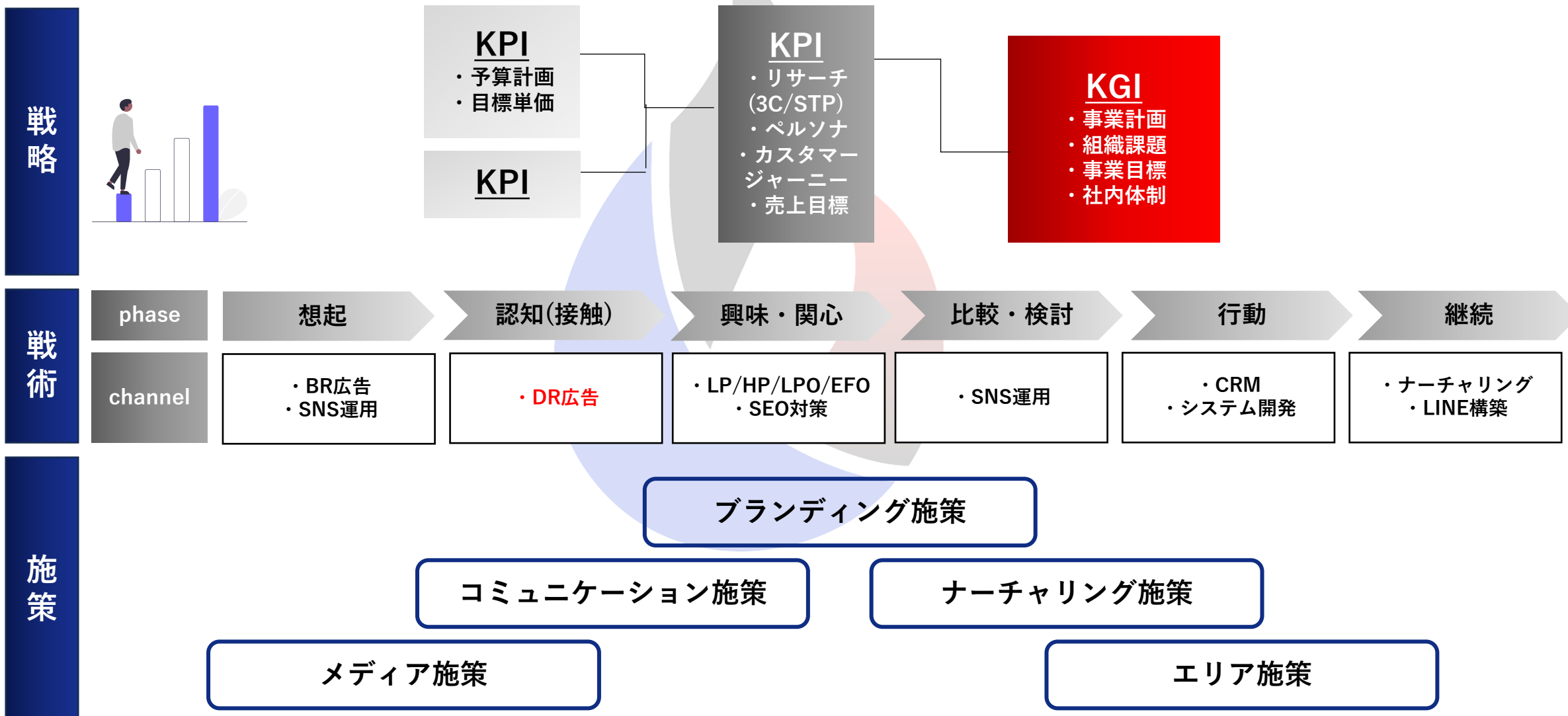
結果、各部署の業務を中心にモノづくり業務として従来の3C（戦略）は構築されているが、デジタル変革を軸として、従来のモノづくり業務に海外のマーケットでトレンドを把握、また、GCS（3C）や海外からの需要を捉えてデジタルマーケティングがサポートになることが期待される。デジタルマーケティングの活用からデジタルマーケティングへのバックポート戦略が期待されている。

The screenshot displays a user persona matrix titled "初期のターゲット(40-50代女性)のペルソナ×属性". It features five columns, each with a female avatar icon and a title. Below the avatars is a grid of 15 boxes (3 rows by 5 columns) containing text describing various attributes and characteristics of the target audience.

|        | ペルソナA | ペルソナB | ペルソナC | ペルソナD | ペルソナE |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| プロフィール |       |       |       |       |       |
| 生活スタイル |       |       |       |       |       |
| 価値観    |       |       |       |       |       |



戦術では、獲得型の広告を主軸にしつつ必要に応じたあらゆる戦術を用いて総合的にご支援。  
一貫したPDCAを行うからこそ、抜本的な広告効果の改善にもつながる。

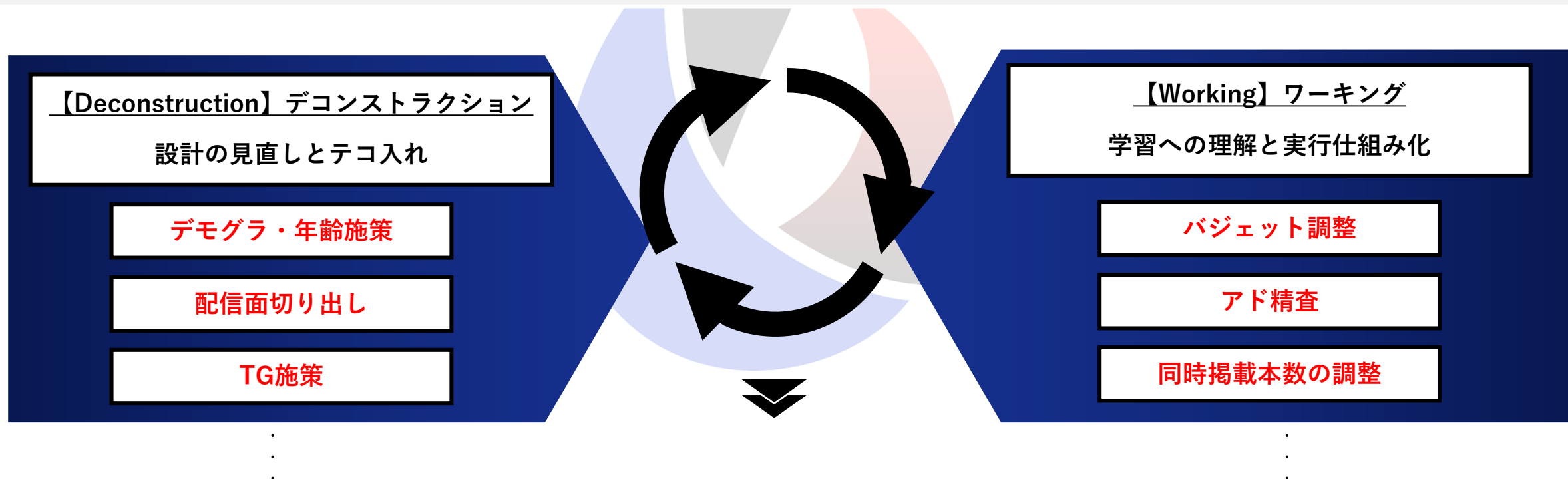




Vecesでは、媒体社(Google/Meta等)と連携し、常に最新のトレンドを抑えたアルゴリズムを研究。  
アルゴリズムを独自の運用力学に落とし込んだ**他社にはないフレームワークを構築**。

### 運用基盤概念フレームワーク

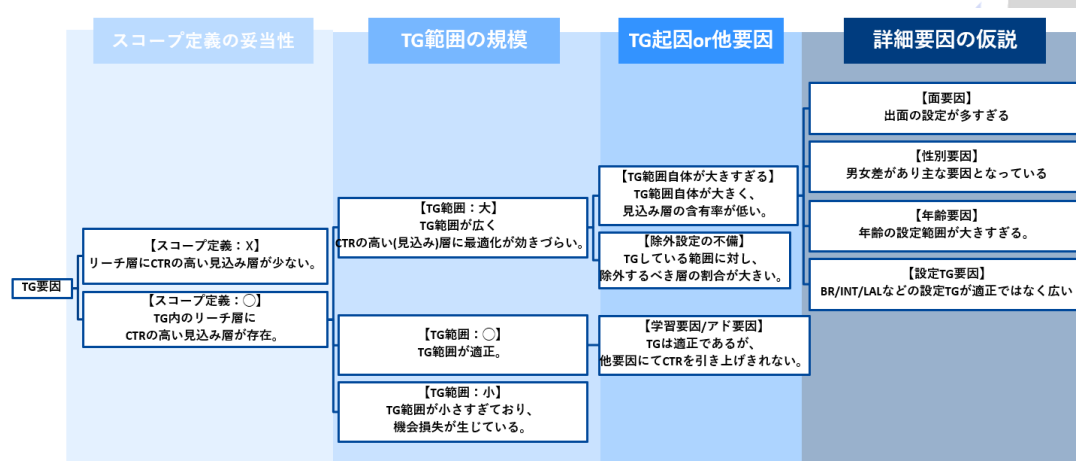
運用の基盤となる概念を下記二元論のフレームワークに落とし込み、  
各項目を深掘っていくことで運用品質を最大化できるフローを可視化。



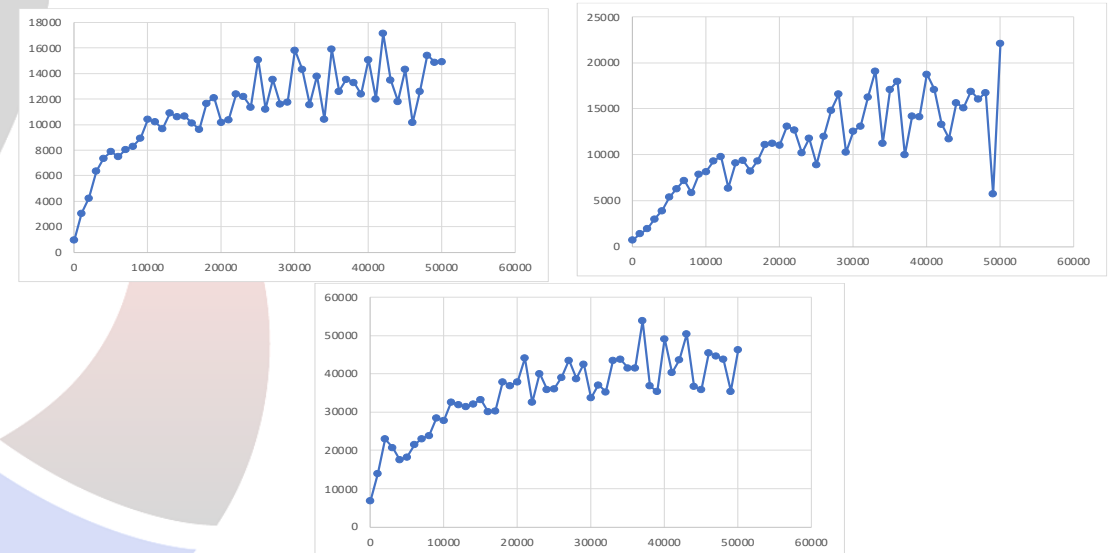


近年は、“人力”と“機械学習”の臨界点をいち早く見つけるのがPoint。  
広告運用の思考プロセスの言語化と機械学習のロジックを言語化しているため、  
**徹底的に再現性のある広告運用の実現が可能。**

## 運用思考の言語化



## 機械学習ロジックの分析



AIと人力の最適なバランスを実現。





また、蓄積したノウハウやナレッジを全社で横断的に共有する仕組みにより、  
形骸化や場当たりの実行が起こらず、常に属人化しない品質レベルをご提供。

### アカウントヘルスサーベイ

アカウントの健康状況を評価指標に分解し、  
定期的にアカウントをネガティブチェック。



### チャネルミックス会議

領域・媒体を横断した施策出しをdailyで行い、  
領域に留まらないソリューションを考案。



▼weeklyレポート



高CTR  
フラッシュアップ

### ナレッジマネジメント

過去の検証データはすべてナレッジとして蓄積し、  
常に最短でアクションの実行ができる環境を構築。



クリエイティブドライブ

施策管理シート

事業戦略管理表



分析・ご報告用データ成形では、当社にて独自開発したAI分析ツールで多角的に分析。  
内部の分析では、ユーザー動機と管理画面数値を紐づけるような総合的な評価も  
できるようなレポーティングシステムを構築し、本質的な課題抽出を実現。



|     | search_query   | 順位度         | Cost +   | % Δ | CV | % Δ | CVR    | % Δ | CPA      | % Δ | CTR    | % Δ | CPC     | % Δ | 達成率 | % Δ |
|-----|----------------|-------------|----------|-----|----|-----|--------|-----|----------|-----|--------|-----|---------|-----|-----|-----|
| 1.  | 千葉市 斎場         | 3 : 情報収集    | ¥292,426 | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 1.94%  | -   | ¥6,963  | -   | -   | -   |
| 2.  | 千葉市 葬儀 社       | 3 : 情報収集    | ¥234,989 | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 10.67% | -   | ¥14,687 | -   | -   | -   |
| 3.  | 常光 園           | 1 : 低意図/無関係 | ¥201,427 | -   | 1  | -   | 1.56%  | -   | ¥201,427 | -   | 6.92%  | -   | ¥3,147  | -   | 35  | -   |
| 4.  | 千葉市 家族 葬 安い    | 3 : 情報収集    | ¥190,122 | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 18.97% | -   | ¥8,642  | -   | -   | -   |
| 5.  | 千葉市 火葬 場       | 3 : 情報収集    | ¥172,282 | -   | 1  | -   | 1.05%  | -   | ¥172,282 | -   | 8.33%  | -   | ¥1,813  | -   | 41  | -   |
| 6.  | 千葉市 火葬 場 空き 状況 | 4 : 比較検討    | ¥161,941 | -   | 2  | -   | 2.20%  | -   | ¥80,970  | -   | 14.77% | -   | ¥1,780  | -   | 86  | -   |
| 7.  | 千葉市 葬儀 屋       | 3 : 情報収集    | ¥153,115 | -   | 1  | -   | 8.33%  | -   | ¥153,115 | -   | 11.76% | -   | ¥12,760 | -   | 46  | -   |
| 8.  | 千葉市 葬儀 社 ランキング | 3 : 情報収集    | ¥106,925 | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 17.13% | -   | ¥2,487  | -   | -   | -   |
| 9.  | 千葉市 葬儀 社 一覧    | 3 : 情報収集    | ¥106,309 | -   | 1  | -   | 3.03%  | -   | ¥106,309 | -   | 18.75% | -   | ¥3,221  | -   | 66  | -   |
| 10. | 千葉市 葬儀 場       | 3 : 情報収集    | ¥104,042 | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 10.50% | -   | ¥5,476  | -   | -   | -   |
| 11. | ブレア 稲毛 ホール     | 3 : 情報収集    | ¥99,481  | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 8.70%  | -   | ¥2,618  | -   | -   | -   |
| 12. | 千葉市 火葬 料金      | 3 : 情報収集    | ¥98,133  | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 20.19% | -   | ¥1,128  | -   | -   | -   |
| 13. | 稲毛 葬儀 場        | 3 : 情報収集    | ¥89,719  | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 19.15% | -   | ¥4,984  | -   | -   | -   |
| 14. | セレモ 稲毛 駅 ホール   | 3 : 情報収集    | ¥88,652  | -   | 0  | -   | 0.00%  | -   | -        | -   | 7.44%  | -   | ¥4,925  | -   | -   | -   |
| 15. | 葬儀 社 千葉市       | 3 : 情報収集    | ¥85,750  | -   | 1  | -   | 12.50% | -   | ¥85,750  | -   | 15.38% | -   | ¥10,719 | -   | 82  | -   |
| 16. | 家族 葬 千葉市       | 3 : 情報収集    | ¥71,828  | -   | 1  | -   | 11.11% | -   | ¥71,828  | -   | 6.87%  | -   | ¥7,981  | -   | 97  | -   |

顯在度

### 3：情報収集

### 3: 情報収集

1: 低意図/無

### 3：情報収集

### 3: 情報収集

#### 4：比較検討

### 3: 情報収集

### 3: 情報収集

3: 情報収集

### 3・情報収集

2. 樓起收售

2: 情报收集

3: 情報収集

3: 情報収集

### 3. 情報収集

### 3. 情報収集

### 3: 情報収集



Vecesは競合他社とは一線を画した納品体制により、  
PJ毎にチームの組成を行い、貴社の一員として徹底的にコミットメント。

大手代理店の場合



体制

フロント・運用・オペレーション等で  
分業化されている上、管理者も  
定期的に見回るだけの仕組み。

人

新卒人材や未経験人材など、  
担当者ガチャで品質が変わる。  
また、複数案件の総粗利などで評価。

仕組

組織が大きく部や課ごとに管理の仕組  
が異なり、コミットメント度も  
組織単位で変動してしまう。

Vecesの場合



戦略～運用まで**1戦略人材が管理**。  
施策ベースで派生してプロ人材が  
アサインされる仕組み。

**最低経験5年以上**の豊富なプロのみ。  
また、顧客のグロースや定性評価等で  
**本質的に人材をモチベート**。

行動ガイドラインや案件管理シートが  
細かく設定されており、  
**コミットメントが保証される**仕組み。



また、**運用力に圧倒的な自信があるからこそできる、**  
業界スタンダードを無視した「透明性の高い広告運用体制」を実現。

### 大手代理店の場合

1

アカウントは代理店が開設。

2

アカウントは非開示

3

レポーティングは提出式  
定例は決められたスパンのみ

4

配信Grossの20%マージン

### Vecesの場合

1

事業主様・代理店アカウントどちらも可能。

将来的に内製化検討の事業主様は編集権限での運用の対応も可能。  
また、内製化ご支援により、運用支援や組織構築支援まで対応可能。

2

広告アカウントは常に開示。

弊社アカウントの場合でもご担当者様に閲覧権限をお渡しし、  
常にアカウント内の運用履歴を閲覧いただける状態を担保。

3

デイリーのレポーティング、柔軟な定例ご報告体制

レポートはデイリーで自動反映してご共有。  
また、必要な際定例にてご報告を行い、施策の妥当性を証明。

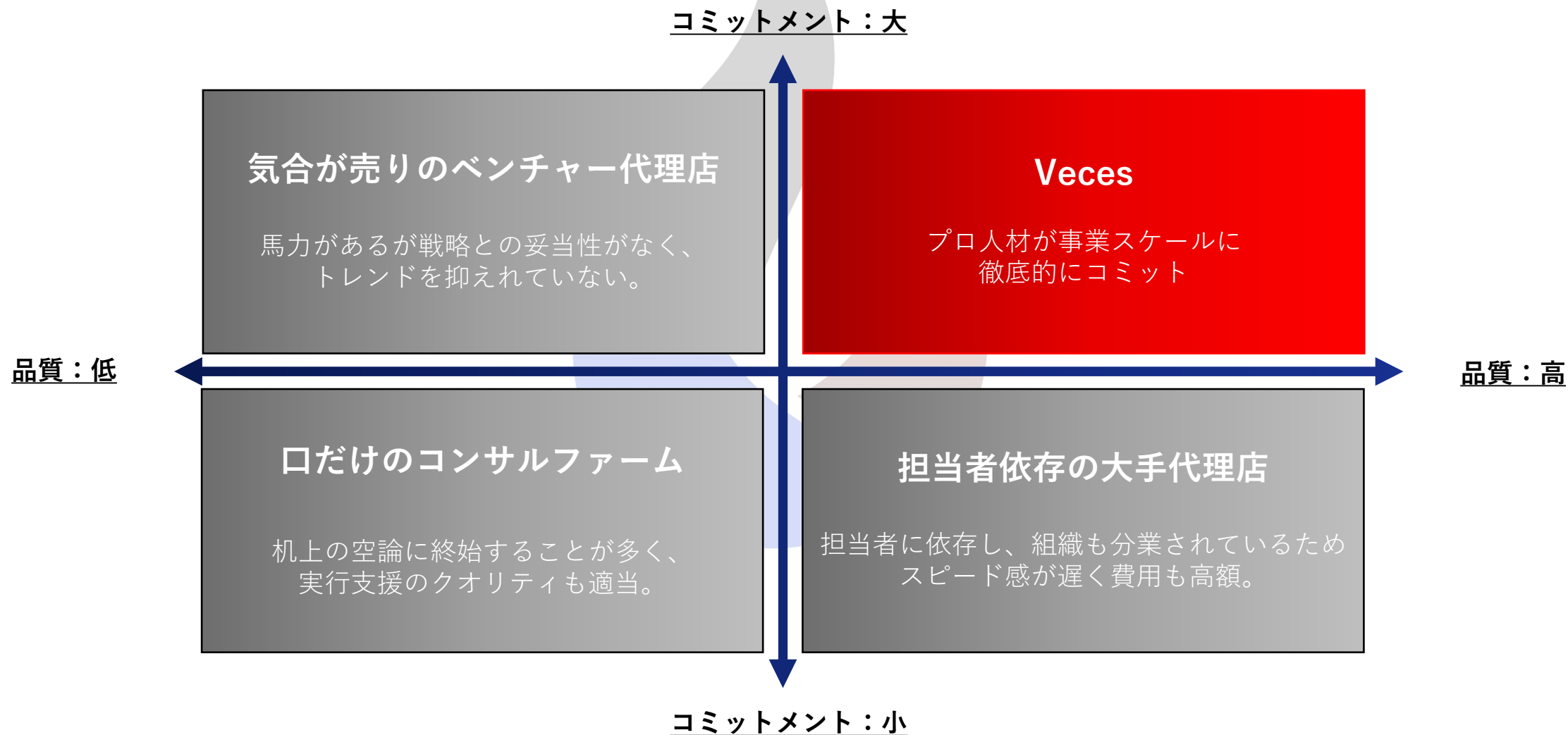
4

ご予算・成果に応じた報酬体系

手数料が常に20%の業界スタンダード基準に対し、  
ご予算帯や成果次第にて正当なマージンをいただく経済条件を徹底。  
(詳細後述)



戦略から伴走できる人材が、定量的にも定性的にも成果の出せる  
**コンサルと広告代理店の良いところ取り**をしている特長が、Vecesの強みです。



## #3：事例紹介

---



50社以上の様々な業界・組織状況の事業主様とお取り組みさせていただいております。  
特に下記のような事業主様を得意領域とさせていただいております。

| ジャンルや状況            | 課題感                                                                             |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <u>インバウンド向けの商材</u> | 来日外国人の方々向けの商材で参考にできる競合のマーケティングの前例等が少なく、販促面を最大化していくにあたり、上流の戦略と連動した施策実行体制が必要な事業主様 |
| <u>高単価の商材</u>      | 1件当たりの獲得単価が高く、管理画面上のCPA以上にユーザーの質も重要な販促で、戦略面と戦術の一貫性が重要なため、戦略面も考え直せる代理店が必要な事業主様   |
| <u>CR勝負のEC商材</u>   | 現存の代理店様がある程度のパフォーマンスを出せているものの頭打ちになっており、再度スケールを行うとなると、ペルソナ整理やCRへの落とし込みが必要な事業主様   |
| <u>戦略が形骸化</u>      | 現存の代理店様が広告運用においてはオペレーションの代替ができているものの、マーケティング戦略全体でより方向性を策定しなおす必要があるフェーズの事業主様     |
| <u>レガシーな業界</u>     | レガシーでWEB広告等のデジタルの施策の感度の高いメンバーが少なく、丸っと任せたいが蓋然性のある取り組みができるパートナーが必要な事業主様。          |

・  
・  
・



当社にてご支援開始後、3カ月目で売上が30%以上アップ。

ブランド↔ダイレクトの一气通貫した施策実施や国毎のCR戦略で、網羅的なご支援を評価いただきました。

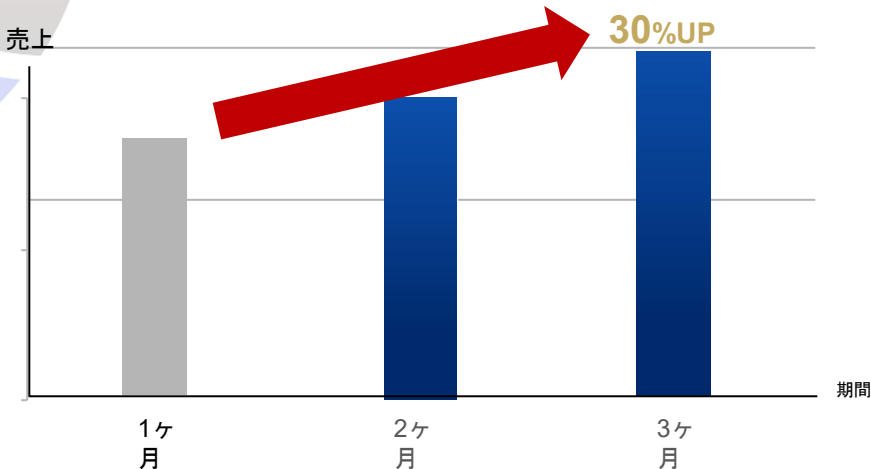
業種 インバウンド向けEC 予算 6,000万円

成果

改善の推移

|               |         |         |         |
|---------------|---------|---------|---------|
| ROAS（3ヶ月後）    | 175%    | 35%改善   | 210%    |
| EC経由の売上（3ヶ月後） | 8千万     | 30%UP   | 1.05億   |
| 広告予算（3ヶ月後）    | 6,000万円 | 同水準にて推移 | 6,000万円 |

売上  
30%UP



背景

WEB広告は事業主様の中で内製化して実施していた。  
ダイレクトの広告上でテクニカルな施策実施も滞っていた上、  
認知戦略との連動性や国ごとのCRのPDCAなども回せておらず、  
一气通貫してPDCAをワークさせれる座組を構築しなかった。

課題解決の  
ポイント

認知と獲得のシナジーを戦略からご支援。

まずは現状の広告上で無駄なコストになっている部分をカット。  
その後、ブランド戦略とダイレクトの戦略の一气通貫した施策の実行フローを整備し、国やユーザーターゲット毎に分解したアプローチを実施。  
上記の効果を可視化した上で効果の良いチャネル・キャンペーンに適切なアロケーションを行い、結果売上を大幅に拡大することに成功。

実施媒体 自社EC内のLPO

TVer ブランド広告



リスティング広告



Meta広告



P-MAX広告

リプレイス後、すぐにCPAを15%抑制。その後、戦略からの介入でROASを70%UP。  
適切なKPI/KGI設計・環境構築と業界最高品質の広告運用力で、定量・定性両面で評価いただきました。

業種

冠婚葬祭

予算

2,600万円

成果

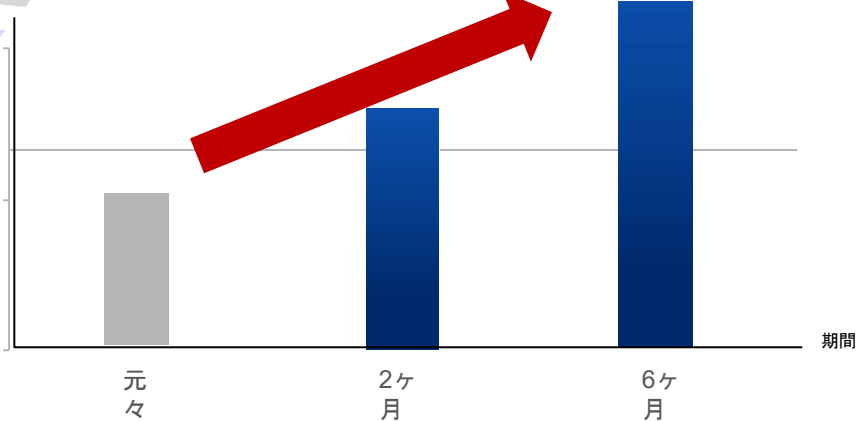
改善の推移

|           |          |          |         |
|-----------|----------|----------|---------|
| CPA（2ヶ月後） | 100,000円 | 15%改善    | 85,000円 |
| ROAS（半年後） | 150%     | 70%UP    | 220%    |
| 広告予算(半年後) | 1,500万円  | 1,100万UP | 2,600万円 |

ROAS  
220%

ROAS

70%改善



背景

過去代理店が入っておりリスティングの運用を実行していた。  
過去代理店では、リスティング広告の小手先の予算差配やKWマネジメントに終始しており、本質的な計測環境の構築や抜本的な改善が出来ずにいた。  
伴走しつつ目先の運用力もある会社を探していた。

課題解決の  
ポイント

戦略立案と徹底した実行支援で爆発的に改善。

戦略の立案とブランドコンセプトの刷新から、計測環境やKPI/KGIの整理～SEOやオフライン広告を含めて周辺環境の施策と合わせて伴走。  
WEB広告では、クエリスコアリングでの設計の見直しや集約、TDやLPのクリエイティブ面まで含めて網羅的にPDCAを回し、流入ユーザーの質も品質スコアも明らかに変化し、大幅にCPAの改善/COST伸長に成功。

実施媒体

戦略コンサル

ランディングページ制作

SEO対策

CRM整備



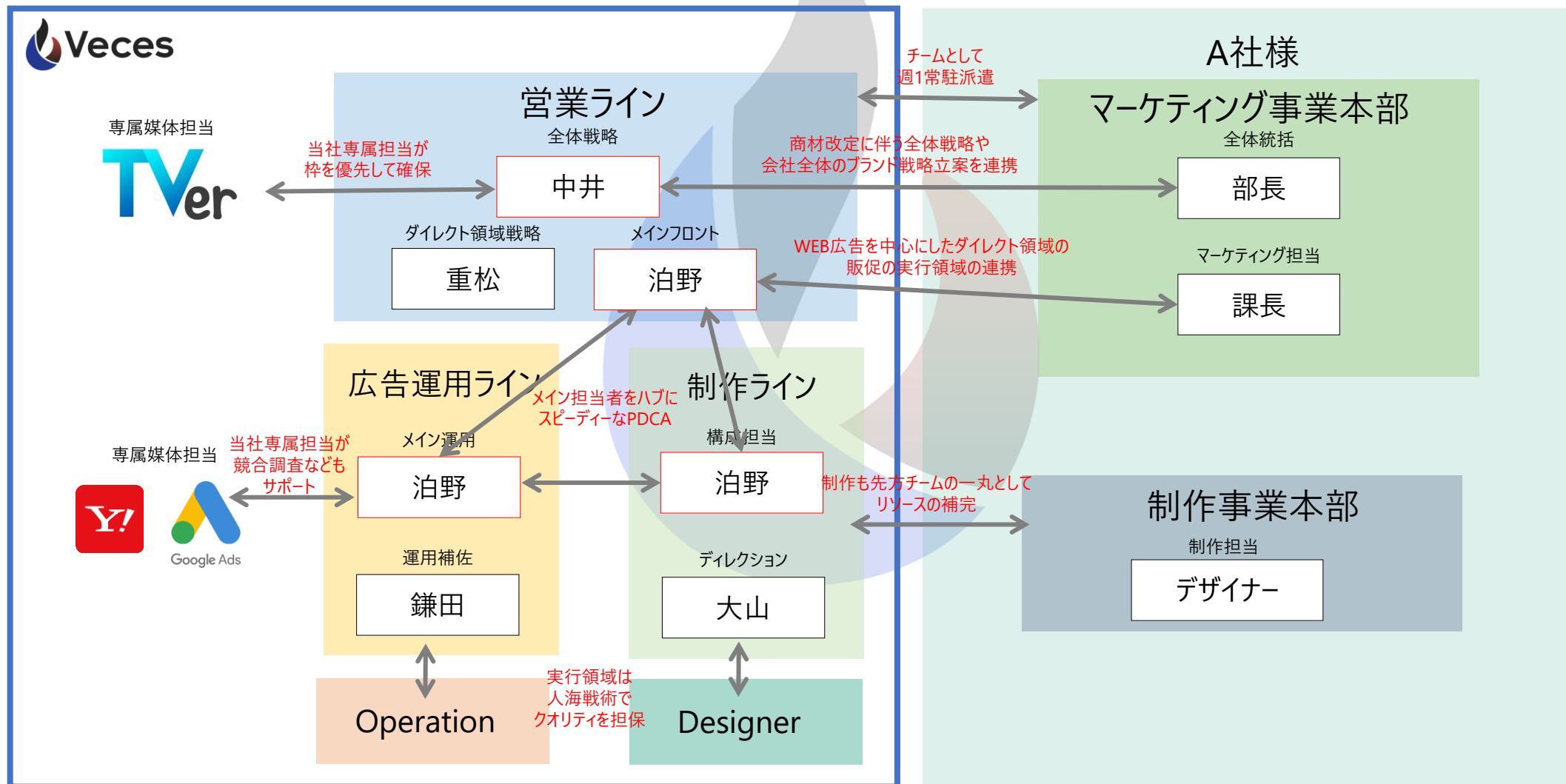
リスティング広告



チラシ/OOH広告/ブランド広告



全体戦略の立案～広告主軸のダイレクト領域の実行支援まで、ワンストップでご支援。  
営業ラインは週1で常駐して先方チームの一部となりながら、実行領域は社内のリソースや媒体社の専  
属担当と連携し、大手のクオリティを大手では無しえないスピード感で実現し売上拡大に貢献。



初月から700件以上のリードを獲得し、4名の採用に成功。  
エージェントにかけていた多額の採用費用の圧縮に成功。WEB広告のテクニカルな技術を評価いただきました。

業種 不動産×採用 予算 200万円

背景

上場を目前とし、大量の採用を行っていた。  
人材紹介エージェント経由での採用がメインとなっており、  
巨額の採用予算を割いており、SNS運用やWEB広告での  
採用を検討していたが知見が無く踏み出せずにいた。

課題解決の  
ポイント

広告ナレッジを活用したテクニカルな支援。

企画撮影～動画編集までを支援し採用広告用の動画クリエイティブを制作。  
その後、制作したクリエイティブを配信しつつ、蓄積したリードを人事部  
と連携し迅速なコールバックアップ体制を構築。

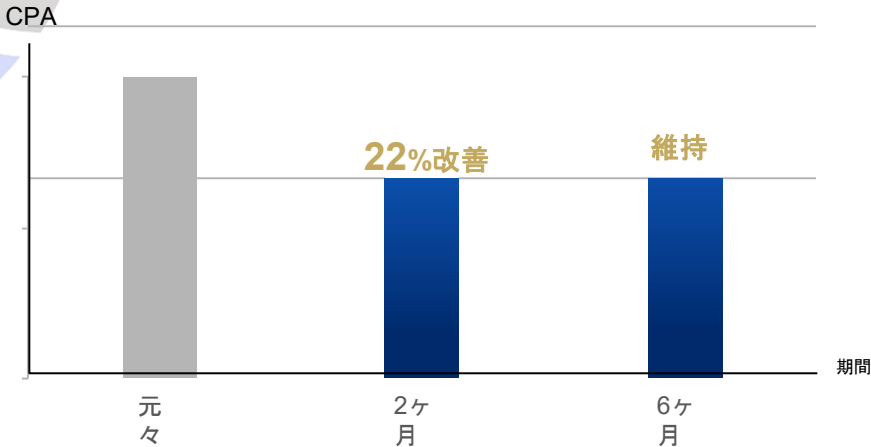
クリエイティブ制作力とテクニカルな広告運用で、大量の応募を獲得しそ  
の応募の面談率等を加味して更に運用強化することにより、最終的な採用  
も複数獲得することに成功。

成果



改善の推移

|           |         |         |         |
|-----------|---------|---------|---------|
| 広告予算(半年後) | 0万円     | WEB広告開始 | 200万円   |
| リード(半年後)  | 0       |         | 700     |
| 採用予算(半年後) | 2,000万円 | 840万抑制  | 1,160万円 |





広告ナレッジをフル活用し、**広告クリエイティブの企画撮影～制作から広告運用実行まで支援。**  
面談率等を加味しながら最適なPDCAで質の良いリードをトスアップできる仕組みを構築。

動画広告

求職意欲の高いユーザーのみにターゲティングし、  
動画でリーチしたユーザーの視聴率の高い  
ユーザーをオーディエンスとして蓄積。



Instagramアカウントへのリアクションユーザー  
のデータを用いたオーディエンス設計。

Instagram



バナー広告

動画視聴70%以上ユーザーのみに  
画像広告で頻度高く広告を出し、  
モチベートされたタイミングでの流入を促す



フォーム

FB/IGのブラウザ上で  
インスタントフォームを  
立ち上げ入力を促す

連絡先情報

※ ご入力いただきました情報は「プライバシーポリシー」に従って取り扱われます。※送信出来ない場合はお手数ですが 東洋株式会社までお問い合わせください。※招待状へのリンクは受付完了メールに記載されています。

氏名  
回答を入力してください。

メールアドレス  
回答を入力してください。

電話番号  
回答を入力してください。

郵便番号  
回答を入力してください。

次へ

リードをSSで自動通知連携し、  
リード流入後すぐに人事ご担当者様から  
コールでのバックアップを可能に。





リリースからご支援。3カ月でROI100%を達成し、初月対比でCPAを42%抑制。

戦略から入りLP～広告運用まで商材の初動の拡販にコミットし、マーケティングパートナーとして認めていただきました。

業種

Saas

予算

260万円

背景

事業リリースからブーストをかけていきたいが、  
toB商材で難易度が高い商材のため採算を合わせれるか不安。  
また、LPからすべてワンストップでできつつも広告運用の  
実力のある代理店に任せたい。

課題解決の  
ポイント

圧倒的なPDCAスピードでROIを回収。

戦略×運用人材を1名アサインし、マーケティングのLPに落とし込むマーケティングリサーチから、戦略設計・運用媒体まで一貫して議論。

広告配信開始後もスピード感のあるPDCAで、3カ月で投資額を回収し、利益を最大化に成功。

ROI  
153%

成果

利益額/ROIの推移

|     |           |        |              |
|-----|-----------|--------|--------------|
| 利益額 | 初月<br>0万円 | 100%改善 | 3カ月<br>400万円 |
| ROI | -100%     | 253%改善 | 153%         |

実施媒体

ランディングページ制作



リスティング広告



Meta広告



P-MAX広告

0万円

1か月目

120万円

2か月目

400万円

3か月目



CPAを22%抑えつつ、出稿金額を4倍弱に成長。3カ月で売上2,469%にUP。

ペルソナの整理からユーザーインサイトの整理、各コミュニケーション戦略に落とし込んだCRのPDCAのスピード感を評価いただきました。

業種

AIセミナー

予算

2,200万円

成果

背景

現存の代理店もパフォーマンスを出せているが、  
広告表現が表面的な顕在化訴求に依存しており、  
よりユーザーインサイトを刺してファネル移動を促せる  
訴求を抜本的に検証しないと事業が頭打ちに当たっていた。

課題解決の  
ポイント

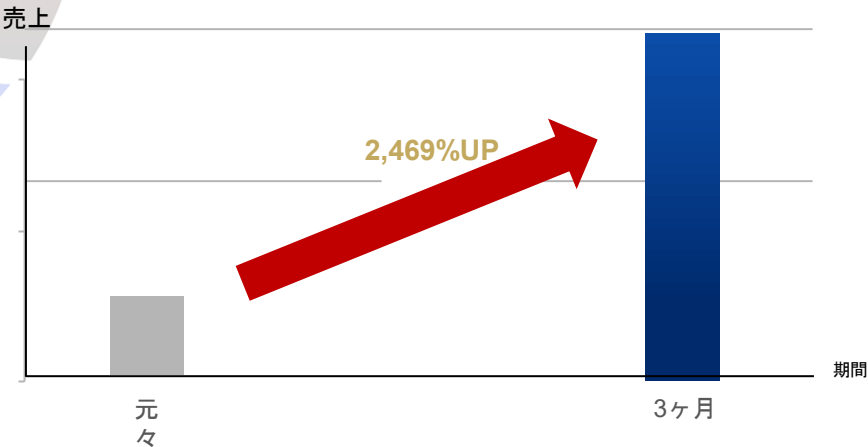
ペルソナの整理とクリエイティブのPDCA。

プロジェクト担当が3C分析・STP分析からリサーチをし直し、  
ペルソナとインサイトの優先度付けとコミュニケーション戦略を構築。  
戦略に沿ったクリエイティブPDCAを圧倒的なスピードで回し拡大。

売上  
2,469%

改善の推移

|            |          |          |            |
|------------|----------|----------|------------|
| CPA（3ヶ月後）  | 21,600円  | 22%改善    | 16,794円    |
| 売上（3カ月後）   | 261,360円 | 2,469%UP | 6,453,480円 |
| 広告予算(3カ月後) | 550万円    | 1,100万UP | 2,200万円    |



実施媒体

Meta広告



TikTok広告



X広告

P-max  
Demand広告



LINE広告



## 広告バナー/動画～ランディングページ・ホームページ制作・SNS投稿まで幅広い実績がございます。

看護に「単発」という選択肢。

施設上も可  
もう迷わない。

高時給・最短即日入金!スキマ時間  
介護・介護補助の単発バイトアプリ

Ucare

看護求人が続々。

【高時給・最短即日入金!スキマ時間】  
対話・指導/バイタル測定/口腔ケア  
★★★★★ 4.2 (数百件)  
時給2,500円  
(日給37,500円)

【1日1コース】通院介護/介護補助  
★★★★★ 4.8 (数百件)  
時給2,300円  
(日給9,200円)

【フルタイム/パート/アルバイト/派遣/派遣】  
最短即日入金!スキマ時間の副業に  
看護師・准看護師の単発バイトアプリ

Ucare

求人票

| 職種   | 看護師・准看護師                                  |
|------|-------------------------------------------|
| 雇用形態 | アルバイト (正社員希望可)                            |
| 契約期間 | 1日 (個人入力は希望勤務日)                           |
| 業務内容 | 看護補助・看護補助・看護補助・看護補助                       |
| 勤務場所 | 住宅型有料老人ホーム                                |
| 給与   | 時給16,000円 (時給2,000円)                      |
| 交通費  | 支給                                        |
| 勤務時間 | 8:00~17:00                                |
| 残業   | なし                                        |
| 特記事項 | 高時給・最短即日入金!スキマ時間の副業に<br>看護師・准看護師の単発バイトアプリ |

最短即日入金!スキマ時間の副業に  
看護師・准看護師の単発バイトアプリ

Ucare

相手のレベルアップを封じて

戦況を有利に進める!

ULTRAMAN CARD GAME

逆転を狙え!

100年住み継ぐ注文住宅。

50年間無料

定期換金が  
2,000円分  
プレゼント!

北陸5ヶ所でモデルハウス公開中

10年連続、  
【お客様満足度】  
総合第1位。

2,000円分  
プレゼント!

北陸5ヶ所でモデルハウス公開中

SEKKISEI  
CLEAR WELLNESS

透明な肌を叶えるスキンケア、  
クリアウェルネスは?

こんな悩み  
ありませんか?

毛穴の目立ち  
肌荒れ  
乾燥  
赤み  
痒み

永野芽郁さんのCMで  
うるおいを体感

ITOWA

うるおいバリアを高める  
3つのアプローチ

1. 保湿  
2. 保湿  
3. 保湿

高時給・大手法人の求人多数  
スキマ時間でサクッと勤務も

Ucare

「スキマ」  
バイトなら

USEN  
U-NEXT  
が運営する  
単発バイトアプリ

最短即日入金!スキマ時間の副業に  
看護師・准看護師の単発バイトアプリ

Ucare

「スキマ」  
バイトなら

USEN  
U-NEXT  
が運営する  
単発バイトアプリ

最短即日入金!スキマ時間の副業に  
看護師・准看護師の単発バイトアプリ

Ucare

相手のBPが  
グレードダウン!

逆転を狙え!

ULTRAMAN CARD GAME

大会  
世界  
開催決定

これを知らないと  
今の節税対策が  
全て無駄

小学生でもわかる  
節税の勉強会

所得控除の  
結論

節税で最も重要だったのは  
〇〇だった

一度でわかる オンラインセミナー

透明な肌を叶えるスキンケア、  
クリアウェルネスは?

なぜ毛穴が目立つの?

大きな原因の一つは「肌の乾燥」

ITOWA

ITOWAは?

うるおいバリアを高める  
3つのアプローチ

1. 保湿  
2. 保湿  
3. 保湿

年収500万円以上会社員・公務員・医療従事者限定

お金のプロは、  
新NISAに  
月2万円も  
使わない。

お金の勉強会

中途でも20代で  
年収100万円を  
目指すなら

年収100万円を  
目指すなら

趣味がない人向け  
AIで始める3つの新習慣

AIで始める3つの新習慣

SLEEPY TOFU

大きく躍進した2025年。

01

睡眠の重要性

今年も一年間、  
ありがとうございました。

03

睡眠の重要性

04

睡眠の重要性

05

睡眠の重要性

SKIN PRISM

透明な肌を叶えるスキンケア、  
クリアウェルネスは?

SKIN PRISM

透明な肌を叶えるスキンケア、  
クリアウェルネスは?

NeNe

透明な肌を叶えるスキンケア、  
クリアウェルネスは?



## 既存のLPをブラッシュアップするご与件にて、圧倒的成果を創出。

業種  
ポイ活

制作期間  
2カ月

制作予算  
40万

### 課題

Problem

広告を実施しているものの、LP上での登録単価が高く、セミナー参加の単価が合わずに現状の広告予算を拡大できずにいた。

### 解決策

Solution

ペルソナを意識したデザインで、CVしやすい導線を設計。

競合のLP等のリサーチをしっかりと行い、ペルソナとするユーザーが反応しやすいトナリやデザインを細部まで拘り設計。

また、導線においてもヘッダーの追従やキャンペーンポップアップ、フォームの改修等コンバージョンを促す導線設計を徹底して網羅。

### 旧LP

### 新LP



登録CPA  
83%DOWN

セミナー参加  
CPA  
67%DOWN

全媒体にて  
CPA改善



## 新規でLP～Metaインスタントフォームのリード広告も並走し、リードの獲得件数を最大化。

業種  
調達支援

制作期間  
2カ月

制作予算  
30万

### 課題

Problem

リード獲得に苦戦しており、ランディングページの制作からWEB施策の実行までを検討していたが、難易度の高いtoB商材のため不安があった。

### 解決策

Solution

リード獲得に至りやすいLP/FM/バナーをデザイン。

過去のtoB商材のプロモーションの実績を基に、リード獲得に至りやすい設計を制作物にて徹底して落とし込みを実施。

また、戦略～広告の実行支援まで一気通貫してご支援することで、リードの質・量ともに最大化に成功。

### LP



### フォーム

新規事業をお考えの  
経営者の皆様

日本助成金サポートセンターの

連絡先情報 ⓘ

Please answer the below questions

氏名  
回答を入力してください。

電話番号  
回答を入力してください。

メールアドレス  
回答を入力してください。

会社名 (任意)

次へ

### バナー



4カ月  
でROI回収

戦略/制作/広告  
ワンストップで  
ご支援

予算100万弱  
リード  
100件over

### 日本助成金サポートセンターが選ばれる理由

#### 業界トップクラスの実績とノウハウ

日本助成金サポートセンターには、年間1,000件以上の実績を通して得た豊富なノウハウがあります。ここから得たノウハウを、経営内容や提供ツールに活かしているため、未経験でも圧倒的な報酬を得ることが可能です。



手厚いサポートが充実



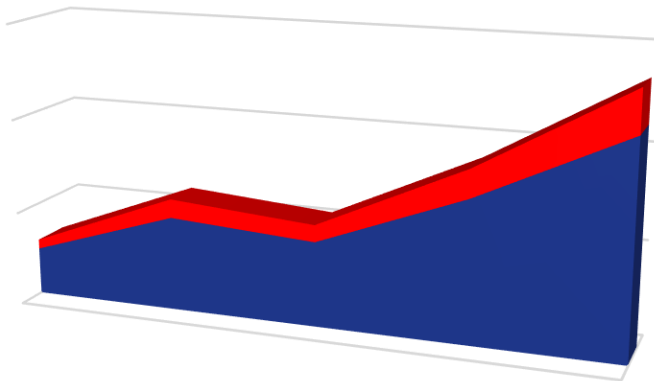
## #4：料金テーブル

---

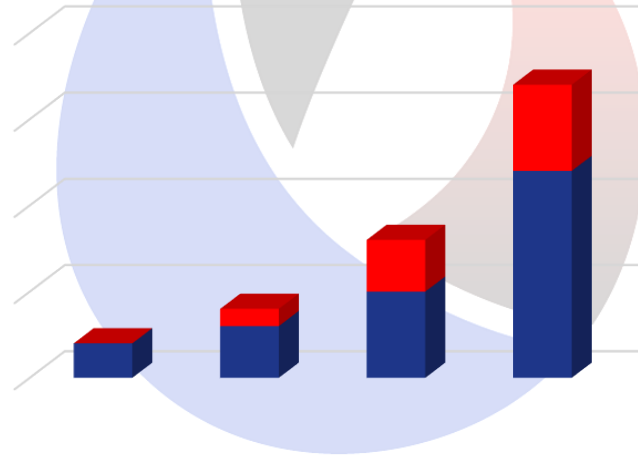


私たちは、競合ベースプライシングではなく**バリューベースプライシング**を基本としております。  
成果を上げられる絶対的自信の下、事業主様と一緒に成長させていただくスタンスを徹底してます。

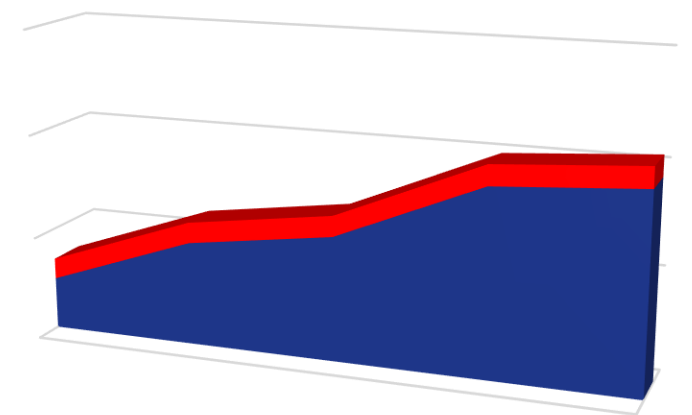
レーマン方式型



レベニューシェア型



スポット型





出稿額に応じて御手数料がレバーになり報酬が変動する形式となります。

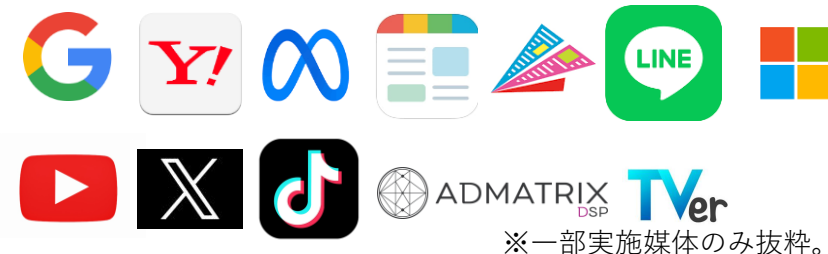
出稿額の増減に伴い作業量が比例するわけではない観点より、従来の20%を度外視しております。

### ▼マージンテーブル例

| ご予算               | マージン率           |
|-------------------|-----------------|
| ～100万/月(Gross)    | ミニマムチャージ20万の固定費 |
| 101～200万/月(Gross) | 運用手数料20%        |
| 201～300万/月(Gross) | 運用手数料18%        |
| 301～400万/月(Gross) | 運用手数料16%        |
| 401～500万/月(Gross) | 運用手数料14%        |
| 501万～/月(Gross)    | 運用手数料12%        |

...

※テーブル例



※一部実施媒体のみ抜粋。

初動はCPA感が不明瞭なため、通常”20%”の業界水準を打破。



“予算”と”ROI”

に応じた率を柔軟に調整。

### ▼サービス内容例

|              |
|--------------|
| 週次・隔週・月次のご報告 |
| デイリーの運用調整    |

|                |
|----------------|
| 週次・デイリーレポーティング |
| 施策実行の立案        |

|              |
|--------------|
| 月予算管理        |
| お電話でのご相談・ご質問 |



初動のリスクの小さいプランとして、利益に応じた変動の報酬形態もご用意しております。

※マージン制と比較し、初動のリスクが少ない分利益増分が大きくなるとご費用も大きくなる特長がございます。

**発生した利益**に応じて  
**報酬形態が変動**する形式

▼報酬設計例

| リード獲得1件当たり | 売上のキックバック        |
|------------|------------------|
| 〇〇円        | <u>売上増加幅の5%等</u> |

▼具体ご提案例

|                                               |
|-----------------------------------------------|
| 代理店プラン②                                       |
| 広告運用代行(レベシェア制)<br>+制作                         |
| 運用手数料                                         |
| ・固定40万/月<br>+<br>広告経由利益の5%<br>or<br>1件につき¥〇 等 |
| 制作費                                           |
| ・バナー/動画：インクルード                                |
| ※動画はキャストイング・素材撮影費用は別途ご相談の可能性あり                |
| ・LP：¥300,000~¥600,000                         |



制作やスポットのコンサル・内製化支援などでは、固定のFeeでの調整を実施。

▼クリエイティブ制作費用

|                                |                                                      |                                     |                                                   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1スクロール内の<br>コーポレートサイト・HP・LP    | 遷移先を分けた<br>コーポレートサイト・HP・LP                           | 決済機能や会員登録ページ、EC機能<br>等複雑な機能を付与したサイト | 機能面・マーク面を考慮した<br>コーポレートサイト・ブランドサイト                |
| <b><u>30～60万</u></b>           | <b><u>60～90万</u></b>                                 | <b><u>120～160万</u></b>              | <b><u>200万～</u></b>                               |
| ホームページのデザインのみ<br>等のスポットデザインの外注 | 広告用バナー制作                                             | バナーリサイズ                             | 名刺・ロゴ                                             |
| <b><u>10～20万</u></b>           | <b><u>7～9千/本(画像)</u></b><br><b><u>1～5万/本(動画)</u></b> | <b><u>6千～1.2万/本</u></b>             | <b><u>5千～1万(名刺)</u></b><br><b><u>5～6万(ロゴ)</u></b> |

※目安の料金価格となります。

▼スポットコンサル・スポット広告運用代行

|             |                              |                                    |                              |
|-------------|------------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| コンサルティングプラン | スポットコンサルプラン：松<br>(月稼働20時間程度) | スポットコンサルプラン：竹<br>(月稼働40時間程度)       | スポットコンサルプラン：梅<br>(月稼働80時間程度) |
|             | <b><u>10～12万</u></b>         | <b><u>22～26万</u></b>               | <b><u>48～56万</u></b>         |
| スポット広告運用代行  | アカウントサーベイ・現代理店のご相談           | スポット広告運用代行<br>(施策立案の整理・セカンドオピニオン等) | インハウス支援                      |
|             | <b><u>無料</u></b>             | <b><u>15万～</u></b>                 | <b><u>後述</u></b>             |

※実施の具体内容に合わせて柔軟にご調整が可能です。



また、状況に応じてお得にご活用いただける  
インハウスご支援用の marketer 貸出形式のパッケージプランをご用意。





内製化や組織構築をお考えの事業主様は、人材を業務委託や常駐のような形でも可能。  
“貴社の人材として”貴社のリソースの確保・知見のご共有・組織構築まで幅広い領域でサポート。



## 外注しつつ内製化したい事業主様・作業を外注したい代理店様向けプロダクト

|      | 代理店折衝                                                                       | コンサルティング                                                                         | スポット代行                                                                       | インハウス組織構築                                                                 |
|------|-----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 詳細   | 貴社のマーケティング部署の担当者として、効果を最大化するための代理店マネジメントを実行。各社との折衝業務を行い、現場社員様へ引継ぎを行える体制を構築。 | 上流のマーケティングから実行業務のコンサルまで、ナレッジの共有や壁打ちまであらゆるコンサルティング業務をサポート。手段を問わず同じ目線で、事業をスケールハック。 | コンサルの壁打ちのみや、広告の入稿のみ/運用のみ、定期的な制作業務のみ等のスポット業務を切り取って、代行・仕組化を行うことで、貴社の作業リソースを補完。 | 社員様への講義や研修業務、運用サポート～壁打ち会議、組織マネジメントまで、1講義の講習からインハウスで自走できる組織の構築まで様々なご要望を解決。 |
| 金額目安 | 30万～60万/月                                                                   | 40万～80万/月                                                                        | 30万～60万/月                                                                    | 40万～80万/月                                                                 |

※金額は目安であり、稼働時間や工数、稼働形態により変動がございます。

※貴社名での業務など柔軟なご対応を承ることが可能です。

※領域横断でご依頼いただくことでよりお得な設計にてご依頼いただくことが可能です。

まずはお気軽にご相談ください。

▼無料相談はこちら

<https://veces.jp/#contact>

▼弊社で働くことに興味がある人

<https://veces.jp/#recruit>



Veces