

“高品質”運用と徹底したテストで成果を最大化

# Meta広告 運用代行サービス



# Vision デジタルアスリートが掲げるビジョン

## 【デジタルマーケティング支援の最高峰へ】

我々のミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け、「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。我々も業界最高峰を目指し、挑戦を続ける集合体として、最新のデジタルマーケティングを研究し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。

2011年7月  
**Listing+**  
創業

2011

2011年  
株式会社リスティングプラス設立

2012



2012年～2014年  
Google広告コンテストで最優秀賞

2015



2015年  
Yahoo!広告  
シルバー代理店へ昇格

2018



2015年  
Facebook広告認定パートナーへ昇格  
コンテンツマーケティング支援スタート

2019



2019年～2021年  
働きがいのある会社ランキング選出  
ゴルフメディア「GOLFavo」事業開始

2021

2021年  
YouTubeチャンネル  
「GOLFavo」登録者数10万人突破

2022



2022年  
デジタルアスリート株式会社  
に社名変更

2024

2024年  
Taboola  
「ロックスター賞」受賞



累計取引企業  
**2,000**社  
突破！

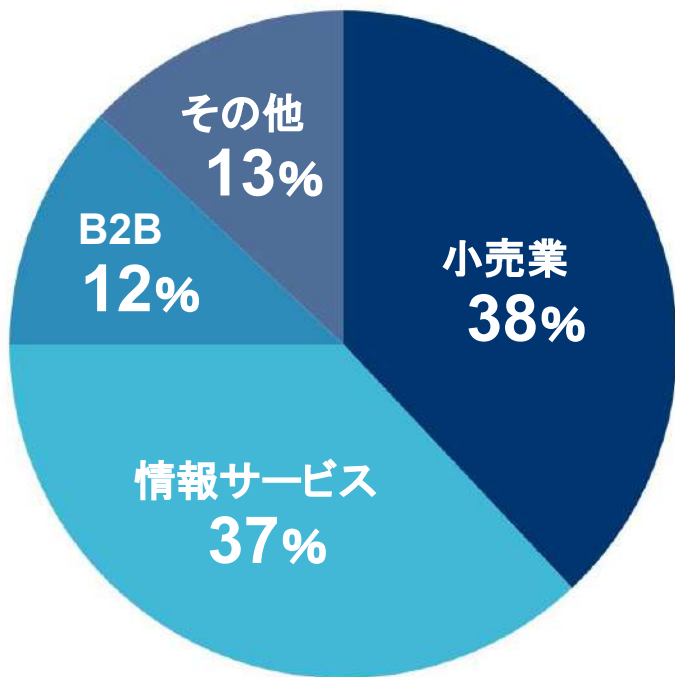
Web広告専門の代理店運用業

デジタルマーケティングの総合支援業

# Achievements 実績

2000社を超えるお客さまのデジタルマーケティングを支援  
大手企業から中小企業まで幅広い支援実績

対象上位業種



# Partner デジタル広告の認定パートナー

広告品質と広告表現を遵守した運用を徹底  
デジタル広告の認定パートナーとして高い専門性



Google & Yahoo!広告  
創業数年でパートナー認定



3期連続  
**Google AdWords**

2012年、2013年、2014年とGoogleが主催する代理店  
運用コンテストで

**GoldAward** (最優秀賞) を受賞!

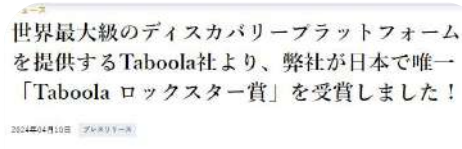
※7,000社の代理店が参加



Meta広告  
日本企業で唯一の成功事例掲載



Taboola広告  
日本で唯一ロックスター賞受賞



Taboola ロックスター賞受賞!!!

この度、デジタルアスリート株式会社は世界最大級のディスプレイプラットフォームを提供するTaboola Inc(日本法人タブータージャパン株式会社)より日本で唯一となる「Rockstar of the year」(Taboola ロックスター賞)を受賞しました。



# ADLPO 高速LP運用サービス

創業時からランディングページの改善実績が豊富！改善率 95%超え！

## 水道修理サービス



CPA 39,100円

CVR 1.84%



CPA 21,370円

CVR 4.4%



CPA 14,905円

CVR 6.76%



CPA 10,326円

CVR 10.9%

## 健康食品通販



CPA 9,015円



CPA 5,447円



CPA 3,596円

## 化粧品通販



CPA 7,500円



CPA 6,500円



CPA 5,500円

# Official YouTube Channel

広告運用とSNS運用を組み合わせると高い集客効果を実現！



登録者数: **52万人** / 最高動画再生回数: 237万再生

実績: ダウンブローマスターの紹介動画を広告で運用。

日に100件以上のコンバージョンをCPA2000円代で獲得！その他、YouTubeチャンネル経由から毎月メルマガ1000リスト、LINE登録3000リストを獲得中！



登録者数: **2.8万人** / 最高動画再生回数: 18万再生

実績: デジタルマーケティング人材の講座にCPA5000円代でエントリーを100件獲得！BtoBのビジネスチャンネルとしては中規模だが、一定の認知効果を発揮する。

# Our Strengths 私たちの強み

創業15年、2000社以上を支援してきたデジタルマーケティングナレッジで直接的な売上アップと中長期的なコスト削減を実現！



# Meta広告の概要



## 世界最大級の SNSプラットフォーム

Meta広告は、Facebook、Instagram、Messenger、そして提携サイト網であるAudience Networkに対して横断的に配信できる運用型広告プラットフォームです。

### 主要な4つの配信チャネル



#### Facebook

実名制を軸とした信頼性の高い国内最大級のSNS



#### Instagram

写真・動画中心。視覚的訴求と発見に強いプラットフォーム



#### Messenger

ダイレクトなコミュニケーションが可能な対話型アプリ



#### Audience Network

Meta提携の数千もの外部アプリ・サイトへ広告配信可能

Metaファミリーアプリ  
月間アクティブ利用者数

約 **39.6** 億人



### 横断的な配信システム

各プラットフォームを個別に運用するのではなく、Metaの統合された管理画面から配信したい面へ配信可能です。

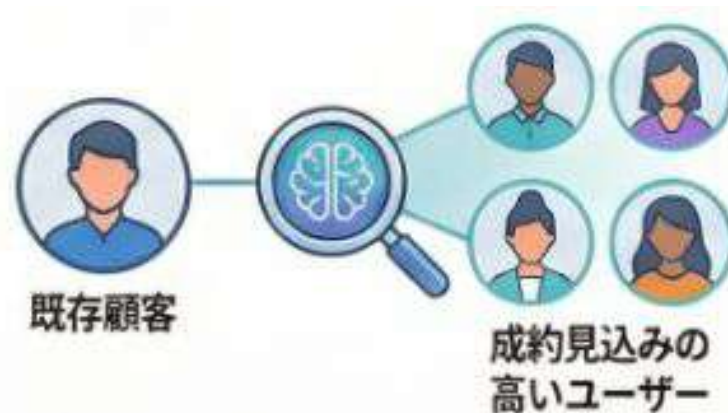


## 実名登録による高精度なターゲティング

ユーザーのプロフィール情報に加え、興味関心や行動履歴に合わせた詳細なターゲティングが可能です。  
 また、既存顧客リストやウェブサイト訪問者に類似したユーザーを探す「類似オーディエンス」の精度が高く、  
 新規顧客の開拓に強みを発揮します。

利用者情報			
地域・国・都道府県・市区町村	交際ステータス	勤務先・役職	
生年月日 / 性別 / 言語	卒業・在籍校・学歴・専攻		
つながり			
特定のページにいいねした人、いいねした人の友達			
特定のアプリやイベントとのつながり			
興味・関心			
好きなページやアプリ	興味・好きなもの		
アクティビティ	ゲーマー、ゲームのジャンル		
端末情報			
OS	OSバージョン	デバイス	利用ブラウザ

### ▼類似オーディエンス





## フルファネルへのアプローチ

Instagram(認知・興味関心層・若年層)とFacebook(ビジネス層・決裁権者層)を組み合わせることで、潜在層から顕在層まで幅広いユーザー層をカバーできます。

### 潜在層

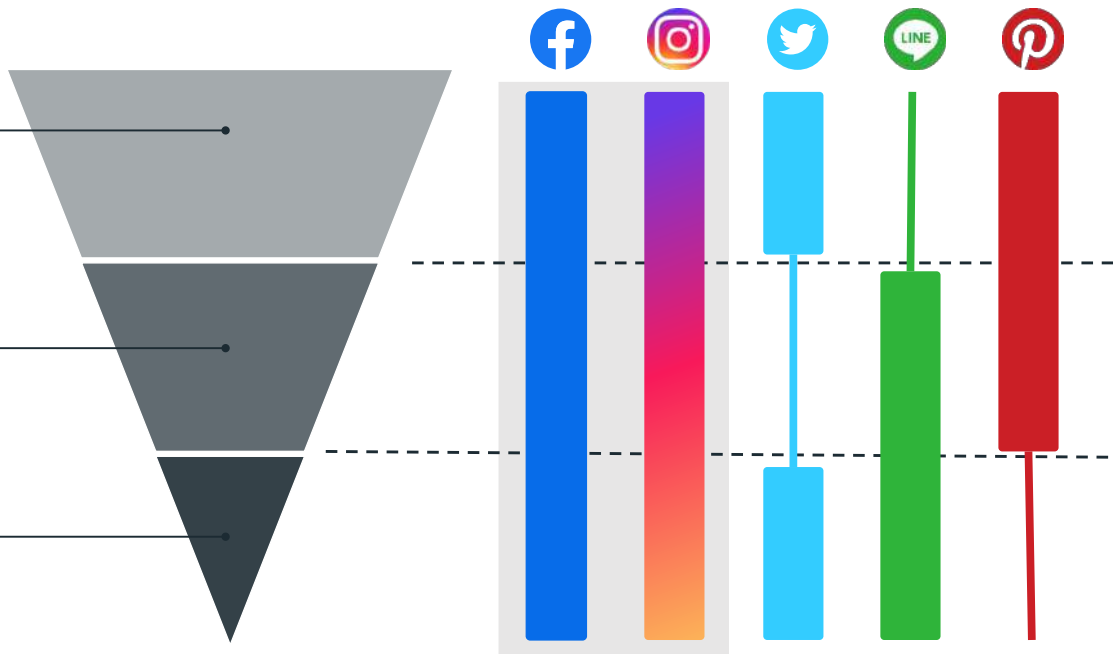
- そもそも認知していないユーザー
- 新しいものに敏感なユーザー
- 将来のターゲットユーザー

### 興味関心層

- ファンになる可能性のあるユーザー
- ターゲット内と思われるユーザー

### 顕在層

- デモグラがはっきりしているユーザー
- 既に接触履歴のあるユーザー





### AIによる自動最適化

現在のMeta広告は、AIが「誰に・いつ・どこで」配信すべきかを自動調整する機能が進化しています。  
クリエイティブの高速テストや手動での調整と組み合わせて高いパフォーマンスを発揮します。



#### WHO

購入可能性の高い  
ユーザーを自動特定



#### WHEN

最も反応が得られる  
瞬間を予測



#### WHERE

最適な配信面へ  
自動プレースメント



機械学習を最大限に活かす「 Advantage+ ショッピングキャンペーン( ASC)」の導入も推奨

# 弊社の運用方法



## 静止画だけでなく動画クリエイティブも活用

成果の鍵は「クリエイティブ(動画・画像)」が多くを握っています。

静止画よりも情報量が多い動画広告も活用し、「自分ごと化」させるシナリオを設計します。

### ①リール(短尺動画)への最適化

現在の主流であるリール形式に合わせ、冒頭の「視線を止める」フックを重視。ユーザーの視聴習慣に受け込む構成を作成します。

### ②自分ごと化の促進

単なる紹介動画ではなく、視聴者が「これは自分のためのものだ」と感じる惹きを加え、抱える課題や痛みを認識させます。

### ▼「自分ごと化」させるシナリオ設計

#### 01 共感

これ、私のことだ

#### 02 問題の明確化

なぜ上手く  
いかないのか

#### 03 新しい視点

常識を壊す  
盲点の提示

#### 04 解決の示唆

商品はあくまで  
「手段」

#### 05 行動の後押し

続きが知りたい



# 最新AI配信とアカウント設計の最適化

機械学習のポテンシャルを最大限に引き出し、データの力で成果を安定させます。

### **ピン差し理論**

AIの学習を加速させるため、初期段階で複数の広告セットを展開。早期に成果の出る「当たり」を特定し、予算を集中投下していきます。

### **ASC(最新AI配信)**

Advantage+ ショッピングキャンペーンを活用。アカウントの過去データを元に、AIが成果の出やすいユーザーを自動で特定し、優先配信を行います。

### **バリュールール**

単なる獲得数(CV)の最大化ではなく、LTVが高いユーザー層への入札を強化。売上に直結する高品質な獲得を狙います。

### **MCV(マイクロコンバージョン)**

購入データが少ない初動は、LP閲覧等を中間ゴールとして設定。AIに十分なデータを与え、段階的に成果地点を引き上げることで安定稼働を実現します。

AIに「正解」を教えるアカウント設計が、現在のMeta広告運用の肝となります



# ピン差し理論

自動最適化の「ガチャ要素」を前提とし、初動で意図的に複数の試行を行うことで、早期に成果の出る「当たり」を発見します。

### なぜ成果に

### 「ガチャ要素」が生まれるのか？

#### 成功パターン

初動で運良くCVするユーザーに遭遇。  
類似ユーザーへ配信拡張。  
→成果が安定・拡大

#### 失敗パターン

初動でCVが取れない。  
誰に配信すべきか迷走。  
→CPA悪化・停止へ

### 💡 THE SOLUTION

### ピン差し理論の根幹：「釣り堀」の例え

コンバージョンしやすいユーザー層(=魚の群れ)は不可視です。  
1本の釣り糸で待つのではなく、複数の糸を垂らして「当たり」を探り当てるのが最適解です。

#### 市場全体

従来の運用

No Hit



ピン差し理論

No Hit

Winner!

No Hit

No Hit

No Hit



# ASC(最新AI配信)

配信設定を極限まで自動化。アカウントの過去データを元に、AIが成果の出やすいユーザーを自動で特定し、優先配信を行うことで、初速から成果を創出していきます。

### ▼導入の3大メリット



#### 運用工数の削減

細かな設定から解放され、戦略へ没頭。



#### 立ち上がりの高速化

過去データを活用し、学習期間を短縮。



#### 新たな顧客層の発見

人の手では届かない層をAIが発掘。

### 💡 従来の広告運用 vs ASC

#### 🎯 ターゲティング

詳細設定や類似オーディエンスを  
人が手動作成



過去データを基に  
AIが自動発掘・配信

#### 📈 最適化の仕組み

配信後のデータ蓄積を待って  
学習・改善



配信前から優先順位付け。  
初速が圧倒的に速い

#### 🔧 主要なレバー

複数の設定項目



クリエイティブのみ



# バリュールール

バリュールールは、自社の顧客データやビジネス戦略に基づいて、  
様々な条件で入札の強弱をコントロールできます。



### 年齢

+50%

LTVの高い40歳以上のユーザーへの入札を 1.5倍(+50%)にする。



### 性別

-50%

メイン顧客ではない男性ユーザーへの入札を 0.5倍(-50%)にする。



### デバイス

+50%

BtoBサービスで商談化率が高いPCユーザーへの入札を 1.5倍(+50%)にする。



### OS

+20%

iPhoneユーザーのLTVが高い傾向にある場合、iOSユーザーの価値を 1.2倍(+20%)にする。



### 地域

+100%

特定の都市圏からの注文の方が継続率が高い場合、その地域の入札を2倍(+100%)にする。



### 配置

-30%

Audience Network経由のユーザーのLTVが極端に低い場合、その配置への入札を 0.1倍(-30%)にする。



# MCV(マイクロコンバージョン)

学習データが不足している問題を解決するのが、「マイクロコンバージョン(MCV)」という考え方です。  
いきなり最終ゴールを目指すのではなく、達成しやすい行動を「途中の正解」として設定します。



### LP閲覧

LANDING PAGE VIEW

広告をクリックし、LPをしっかりと読んだ行動。



### ボタンクリック

BUTTON CLICK

「購入はこちら」などのボタンをクリックした行動。



### フォーム到達

INITIATE CHECKOUT

申し込みフォームのページまで到達した行動。

### 🌱 学習初期

MCV設定:LP閲覧 / クリック

AIに十分な学習データを与え、配信の安定化を目指すフェーズ。



### 📈 学習中期

MCV設定:フォーム到達

CPAの予測が立ってきたら、より最終ゴールに近い行動へ引き上げる。



### 🏆 最適化期

MCV設定:購入(本番)

十分な「購入」データが溜まったら、最終コンバージョンポイントへ移行。



### LP・オファー内容まで踏み込んだ改善提案

広告の成果はクリエイティブだけでなく、遷移先のLPや商品オファーの内容に大きく左右されるため、  
広告の数値データに基づいてLPやオファーまで踏み込んで改善を行うことが重要です。

#### ▼なぜLPとオファーの改善が劇的に効くのか？



##### 意思決定の最終段階

ユーザーが最も情報を吟味し、購入するかどうかを判断する場所だから。



##### 改善インパクトの大きさ

FV(ファーストビュー)を少し変更するだけで、第一印象が変わり CVRが劇的に改善するケースが多数。



##### 広告データとの連動

どんな訴求の広告から来たユーザーの CVRが高いかを分析し、LPの改善方針を決定できる。



# 運用事例



# 地域毎の戦略、接触ポイントの多様化で Web経由の売上拡大！

ブライダル業界で圧倒的な人気を誇るテイクアンドギブニーズ様の支援事例

株式会社テイクアンドギブ・ニーズ様



ご依頼前

ご依頼後

平均CTR	5.2%	▶	3.3%
平均CPC	520円	▶	340円
平均CVR	1%	▶	0.8%
広告予算	1300万/月	▶	3000万/月

利用サービス

Google広告、Meta広告、その他広告、LINE構築、LP制作

業種

ウェディング事業やホテル事業、その他、レストラン事業、お見合い事業など、幅広い事業を展開

従業員規模

1,000名~1,500名

支援内容

ウェディング事業を圧倒的シェアで率いるテイクアンドギブニーズ様。業界や市場を正しく捉えたうえで、中長期で戦略を考えることで目先の目の前の施策以外を展開し続けることに成功。  
頭在層向けのみKW戦略からLINEアカウント導線などを構築し見込み層KWまで露出を広げる事に成功。獲得施策と認知施策など幅広い取り組みを実施し成果に貢献している。



## 適切な顧客セグメント戦略でセミナー集客後の契約率 3倍！

富裕層の節税対策で圧倒的な実績、税理士法人 ネイチャー様の支援事例



	ご依頼前	ご依頼後
平均CTR	1.3%	1.1%
平均CPC	600円	1100円
平均CVR	0.6%	2.3%
広告予算	50万/月	1500万/月

**利用サービス** Google広告、Meta広告、その他広告、LP制作、動画制作

**業種** 資産運用コンサルティング  
税務コンサルティング

**従業員規模** 50名~100名

### 支援内容

税金対策のサービスやコンサルティングを行っている税理士法人ネイチャー様。ユーザーの属性感や悩みを適切にとらえたうえでPO、動画施策にて実績を作ること成功。

CPC&CPMを引上げ対象ターゲットに集中的にアプローチしつつもCVRの向上によりCPAは大幅改善！オファー別の検証を実施することでセミナーだけにとらわれない施策を実施できている。



## 2億→45億円の売上成長を実現。粘り強い審査対応が大きな成果へ！

投資関連事業を展開するクロスリテイリング株式会社様の支援事例

クロスリテイリング株式会社様



ご依頼前

ご依頼後

平均CTR	2.85%	▶	0.92%
平均CPC	109円	▶	342円
平均CVR	0.97%	▶	0.69%
広告予算	100万/月	▶	2000万/月

利用サービス

Google広告、Meta広告、その他広告、LP制作、記事制作、動画制作

業種

投資顧問や投資教育関連の事業を展開

従業員規模

50名~100名

支援内容

日本の投資教育普及、投資の学校設立・運営の実現を目指し、投資教育コンテンツの提供・販売をメイン事業としている株式会社クロスリテイリング様。しかし、商材特性上なかなか広告審査に通らず、広告を出せない状況に。そのため弊社監修により審査をクリアできるランディングページやサイトを複数パターン制作し広告審査に準拠した体制で運用。10年以上広告審査に抵触しない広告運用で業績拡大を実現。



# M&A事業における広告戦略の質、新規リードの質を改善！

コンテンツマーケティングや M&A事業を展開する、株式会社ウィルゲート様の支援事例



	ご依頼前	ご依頼後
平均CTR	0.25%	0.32%
平均CPC	1000円	600円
平均CVR	1.48%	0.3%
広告予算	50万/月	100万/月

- 利用サービス Meta広告、その他広告、LPコンサルティングサービス
- 業種 コンテンツマーケティング事業、セールステック事業、M&A事業
- 従業員規模 100名~200名

## 支援内容

M&A仲介というリード獲得単価の高騰しやすい環境下で、検索広告と同様水準のSNS広告運用でリード創出に寄与。

現状はリード数の増大と問い合わせ内容の質改善を目指し、実商談の情報や成約企業様から逆算した広告コミュニケーションを提供。

BtoBマーケティングにおける全体的な入口から出口の戦術の部分で共同で構築している。

# 料金プラン

## 広告運用代行プラン / 月額

# 広告費の 20%

契約期間

3ヶ月～

- ※月額費用となります。
- ※広告費は別途必要となります。
- ※代行費に改善が必要な制作費も含まれます。
- ※条件により柔軟に対応いたします。

### —— 料金内に含まれているサービス ——

- ✓ ターゲットリサーチ
- ✓ 訴求についてご提案
- ✓ Web広告の運用(複数広告媒体を横断的に可能)
- ✓ 上記媒体のタグ設定などの初期構築
- ✓ 上記媒体の運用における、能動的なバナー制作
- ✓ LPO案提示(ページ1枚対象)
- ✓ 月1回の定例ミーティング
- ✓ ChatWorkなどによる定期的なコミュニケーション

※通常、お客様のアカウントを運用させていただいております。代理店アカウント(広告費の立替)についてもご相談ください。

## ADLPOプラン / 月額

# ¥350,000

広告費100万円を超える広告運用に関しては、  
月額利用広告費の20%を代行費として頂戴しております。

**契約期間**

**3ヶ月～**

※広告費・広告運用代行費は別途必要となります。  
※ランディングページ改善月2回担保

### —— 料金内に含まれているサービス ——

- ✓ ランディングページの修正改善
  - ↳ライティング業務、デザインコーディング業務
- ※費用内にて記事LPの制作・改善も可能 (Squad beyond納品)
- ✓ 広告&ランディングページ運用の分析・コンサルティング業務
- ✓ ユーザーリサーチ調査
- ✓ レポート作成や定例MTGの実施
- ✓ 審査対策

### —— 別料金について ——

- ✓ 新規のランディングページ制作 45万円(税別)～
  - ✓ カスタマイズレポートの作成内容により見積もり
  - ✓ 月あたり2時間以上のMTGや打合せ(1H当たり+3万円)
  - ✓ 複数ランディングページの同時運用
- (※商品別や媒体別にLPが違う等)

# ランディングページ制作

# ¥748,000

制作日数

ヒアリングシート、素材、資料等が到着後約 45日

## 料金内に含まれているもの

LP制作に関わるヒアリング、デザイン、コーディングHTMLデータ、セールスコピーライティング、スマホレスポンス、弊社手配の有料画像。

※スタンダードプランは、ヘッドデザイン確定後2ndデザイン以降のデザインはおまかせとなります。

※コピー確定後のコピー修正、デザイン確定後のデザイン修正のご要望がある場合は、別途お見積りになります。

## 料金内に含まれないもの

カートの構築やフォームの制作、サンクスページの作成、自動返信メールの設定、商品写真撮影、お客様の声・写真等の素材、使用しているフォント提供、会社概要、プライバシーポリシー、特定商取引法ページの制作、制作後の保守。

※元データ(PSDデータorAIデータ)の納品が必要な場合は別途2万(税別)が追加となります。

※カートやフォーム一体型のLPをご希望の際には、別途お見積りになります。



キャッチコピー

資格の提示

共感できる解決ストーリー

知識UP・教育コンテンツ

悩み提示・解決する仕組みや根拠説明

成分説明・商品詳細説明

開発のこだわり

お客様の声

推薦の声

他社との比較コンテンツ

行動メリットや限定コンテンツ

特典保障

オファー・注文ボタン

※ページの長さ: 13コンテンツ分(モニター13画面程度)

# Mission

## すべての挑戦を さらなる高みへ

### — Our Value —

智: エンドユーザードリブンの追求  
心: 常に挑戦、史上最高を目指す  
技: 競争を楽しみ、成長し続ける  
体: 心身を鍛え、常に洗練  
徳: 約束を守る、すべてに誠実

## 技術とチームワークを磨き続ける、 デジタルマーケティングのアスリート集団

デジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションを掲げています。

このミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

2011年、デジタルアスリートの前身である株式会社リスティングプラスは、リスティング広告の専門代理店として創業。

それ以来、我々は常に新しいことへの挑戦を続けてきました。

創業当時は、まだリスティング広告の運用に関する情報も少ない時代です。私たちは自分たちでテストを繰り返してノウハウを作り出し、お客様にサービスを提供していました。

さらに、リスティング広告の成果を高めるためには運用技術だけでは不十分との考えから、2015年にはランディングページの制作・改善サービスを開始。

同年、「まだ使い物にならない」と言われていた時代から研究していた、Facebook広告の事業部も立ち上げました。

その後も次々と登場する新しい広告媒体の運用に取り組み、2019年には自社で企画・運営するゴルフポータルサイト「ゴルフアポ」を開始し、様々なサービスを拡充して現在に至ります。

この間、正解がわからない不安や、思ったような成果を得られない焦りに押しつぶされそうな時期もありました。

しかし試行錯誤の末に成果を出し、創業14年を経た今から振り返ると、それらすべての経験が成長のためであり、「挑戦の楽しさ」を教えてくれたと感じています。

私たちはこれからもデジタルマーケティング支援の最高峰を目指し、挑戦し続けます。

新たな挑戦を楽しみ、最新のデジタルマーケティングについて研鑽し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。

 DIGITAL ATHLETE  
デジタルアスリート株式会社

代表取締役  
長橋 真吾

## CEO 代表挨拶 MESSAGE



# VOICE 実績 お客様の声



## クロスリテイリング株式会社様

契約後2億→45億円の売上を実現。粘り強い審査対応が大きな成果につながった。

利用サービス	広告代理店
業種	投資顧問、投資教育、インターネット、不動産
従業員数	120~130名



## 株式会社feileB様

月商800万円→2,000万円を実現。売上を追うパートナーとして、求めるスピード感で改善してくれる会社に出会えた。

利用サービス	広告代理店
業種	広告代理事業、D2C事業、システム開発 など
従業員数	50名(2021年9月1日付)



## アールピバン株式会社様

インハウス支援で広告運用の内製化を実現。Web広告経由での売上は3倍以上、低コストでスピード感のある運用が可能に。

利用サービス	広告代理店
業種	アート事業、ヨガ・フィットネス事業、ファイナンス事業
従業員数	連結265名(単体162名) (2022年3月31日付)



## 株式会社イー・コミュニケーションズ様

LP運用サービスで売れる市場の発掘と差別化を実現！リード獲得数が拡大しCPAは既存の約1/3に！

利用サービス	Google広告、Yahoo広告、LP制作
業種	資格・検定試験各種ソリューション、および教育プラットフォーム、コンテンツの提供
従業員数	10名~50名





---

**住所** 〒160-0023 東京都新宿区西新宿  
6-24-1西新宿三井ビルディング

---

**経営陣**

代表取締役	長橋 真吾
取締役	津之地 佳花
取締役	古子 優樹
社外取締役	松本 剛徹
社外取締役	小川 誠
常勤監査役	水町 友彦
社外監査役	川畑 大輔
社外監査役	酒井 貴徳

---

**設立** 2011年7月1日

---

**従業員数** 67名 (2025年6月現在)

---

**事業内容** デジタルマーケティングの総合支援  
デジタルマーケティングツールの開発構築  
デジタルマーケティング人材の育成と派遣  
(13-ユ-314939 / 派13-316481)

