

テレビより80%以上の広告効果もある！？

YouTube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！

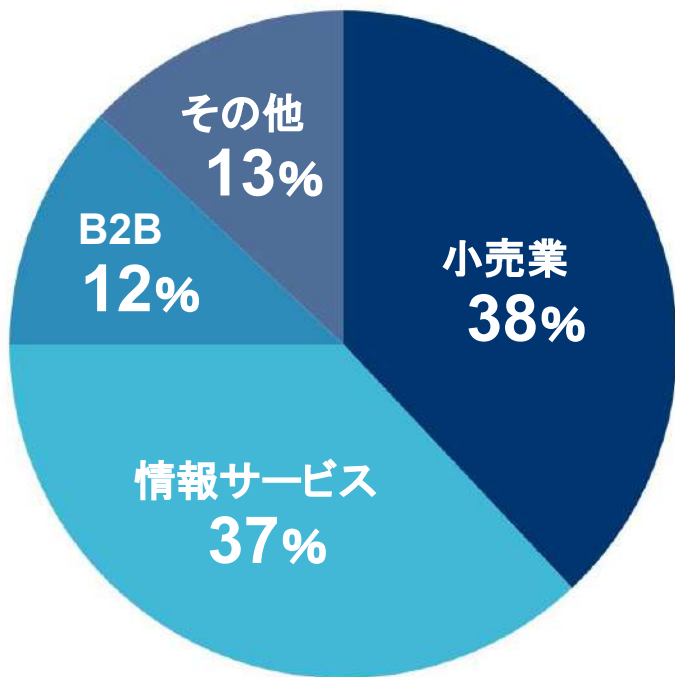
Web広告専門の代理店運用業

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

世界最大級のディスカバリープラットフォーム
を提供するTaboola社より、弊社が日本で唯一
「Taboola ロックスター賞」を受賞しました!

2024年04月10日

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カバリー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！

再現性の高いマーケティングスキルの提供

デジタルマーケティング支援事業

- ・テスト運用サービス「アドテスト」
- ・デジタル広告運用代行サービス
- ・業界NO1のLP構築「ADLPO」
- ・総合支援型「御社のWebチーム」

トレンド・検証内容や課題の吸い上げ



ノウハウ
データの蓄積

自社ECで培った最新のメソッド提供

マーケティング最新ナレッジの開発

D2C事業 ゴルフメディア

- ・動画マーケティング構築設計
- ・アップセル&クロスセル改善支援
- ・インフルエンサーマーケティング

YouTube広告の概要



YouTube広告とは？

YouTubeの検索結果や動画配信中に表示される広告のことです。

動画が始まる前・途中・最後に流れる動画広告や、おすすめ動画と一緒に広告が表示される場合もあります。

The image shows a YouTube video player interface with an advertisement. The advertisement is a blue and white banner for the 'International Tourism Trade Show 2025' (国際 ツーリズム トレードショー2025) featuring 'Tourism DX Marketing EXPO' (観光DX・マーケティング EXPO). The ad includes the text '来場登録で 入場無料' (Free admission with registration) and the website 'itt-show.jp'. A '詳細' (Details) button is overlaid on the ad. The video player shows a person's head with a 'スキップ' (Skip) button. Annotations include 'インバウンド対策' (Inbound strategy), '施設の高付加価値化' (Facility high-value-added), and 'トラベルテック' (Travel tech). A large 'X' is overlaid on the video content, and a grid of 'X' marks is at the bottom right.



| ユーザーが視聴した場合にのみ料金が発生。

閲覧しない限り料金は発生せず安価で始められる。

| 理想的なユーザーにアプローチ

Googleの保有するオーディエンスデータより詳細なターゲティングが可能。

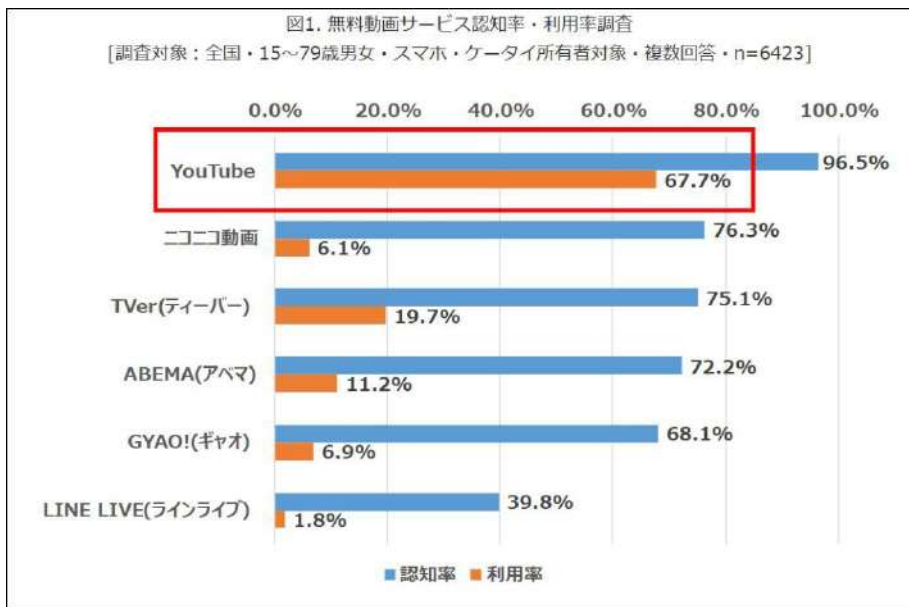
| ファンを増やす

YouTubeチャンネルの登録など顧客のファン化、新規流入を作ることが可能。



YouTube広告が注目される理由

国内動画広告市場は2024年に7,249億円、2027年には1兆円超えが予測される成長市場で、全年代の約7割が利用しており、60代以上でも半数以上が利用しています。年齢を問わず多くの人にリーチ可能なプラットフォームです。



国内における YouTube の
月間アクティブユーザー数

6,500 万人以上

国内動画広告市場
(2024年)

7,249 億円



YouTube広告の広告効果が高い理由

データが照明する、YouTube広告が「獲得(CV)」に直結する3つの理由

①
視聴後のアクション喚起率

87%

87%のユーザーが行動を起こす

YouTubeで新しい商品やブランドを知ったユーザーの87%が、視聴後に「検索」や「サイト訪問」などの具体的なアクションを起こしています。※Ipsos調査

②
比較検討のメインツールへ

61%

61%が他のサイトより優先利用

商品と比較・検討する際、実に61%のユーザーが他のサイトやアプリよりもYouTube(およびGoogle)を優先的に活用して情報収集を行っています。※Ipsos調査

③
購買意欲への圧倒的な影響力

3倍

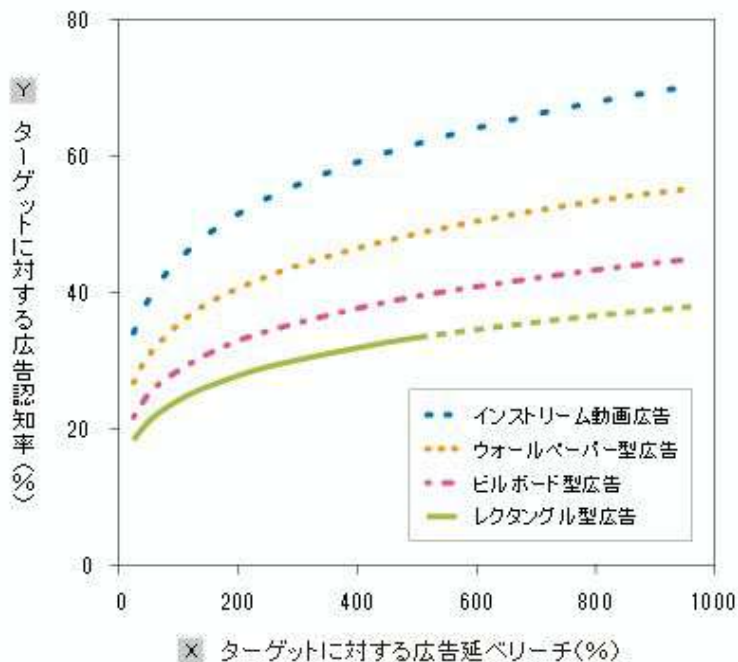
3倍以上、購入意向を引き上げる

データに基づいたターゲティングと最適な動画クリエイティブを掛け合わせることで、ユーザーの「買いたい」という購買意欲に対して3倍以上の影響を与えます。※Ipsos調査



動画広告の認知効果について

ビデオリサーチの調べによると1人あたり10回同じ広告が当たると、動画の広告は広告認知率が70%近くまで上がる。その他の広告では高くても60%未満となり大きく効果が異なる。



レクタングル型広告



ビルボード型広告



ウォールペーパー型広告



インストリーム動画広告



YouTube広告の掲載フォーマット

YouTube検索結果



3分の1のユーザーが YouTube
で動画を検索している

動画再生ページ
(関連動画の上)



ユーザーの 20%が関連動画を
視聴している

YouTubeトップページ
(マストヘッドが販売済みでない場合)



トップページに誘導される訪問
者数が前年比で 3倍に増加

パートナーサイト



世界中のインターネットユー
ザーの 90%にアプローチできる

YouTube広告では下記の9種類

- ①スキップ可能なインストリーム広告、②インフィード動画広告、③バンパー広告、④スキップ不可のインストリーム広告、⑤ YouTube ショート広告 (Shorts 広告)、⑥アウトストリーム広告、⑦マストヘッド広告、⑧動画アクションキャンペーン、⑨デマンドジェネレーションキャンペーン



①スキップ可能なインストリーム広告

動画の再生前、再生中、または再生後に表示され、5秒経過するとスキップできる最も代表的なフォーマット



5秒後にスキップ
できる

課金方式 : CPV(視聴単価)、または CPM(インプレッション単価)※目的により変動
課金タイミング : 動画が「30秒間視聴された時(30秒未満の動画は最後まで視聴された時)」、
または「ユーザーが広告をクリックした時」のいずれか早いタイミング。



②インフィード動画広告

YouTubeの検索結果や関連動画の横、ホーム画面などに、サムネイル画像とテキストで表示される広告



課金方式 : CPV(視聴単価)のみ

課金タイミング : ユーザーがサムネイル画像を「クリックして動画の視聴を開始した時」



③バンパー広告

YouTube動画の再生前後や途中に流れる、6秒以下のスキップできない短い動画広告



スキップ
できない

課金方式 : 目標CPM(インプレッション単価)のみ

課金タイミング : 広告が「1,000回表示」されるごとに課金



④スキップ不可のインストリーム広告

YouTube動画の再生前後や途中に流れ、最大15秒間スキップできずに最後まで再生される動画広告



課金方式 : 目標CPM(インプレッション単価)のみ

課金タイミング : 動画が2秒以上再生された場合にのみ料金が発生



⑤YouTube ショート広告(Shorts広告)

スマホ向けの縦型ショート動画(YouTubeショート)をスワイプして視聴している間に挟まって表示される広告

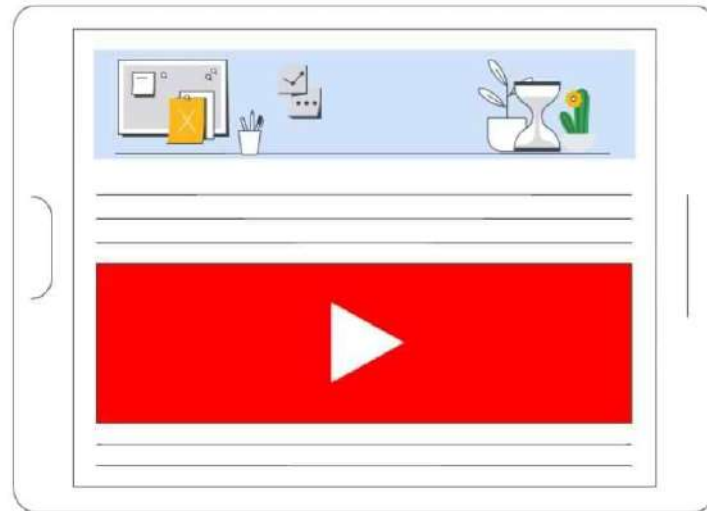


課金方式: CPV(視聴単価)、または CPA(コンバージョン単価)等の入札戦略に依存
課金タイミング: 動画が「10秒間視聴された時(10秒未満の動画は最後まで視聴された時)」、
または「ユーザーが広告をクリックした時」のいずれか早いタイミング



⑥アウトストリーム広告

Googleが提携する外部のWebサイトやアプリ専用で配信される動画広告で、音声なしで自動再生



課金方式 :vCPM(視認可能インプレッション単価)

課金タイミング : 広告面積の50%以上が画面に表示され、かつ「2秒以上」再生された場合にのみ課金



⑦マストヘッド広告

YouTubeのホーム画面最上部に掲載される広告枠
主に大規模な認知拡大を狙う際、Googleの営業担当経由(予約型)で利用



課金方式 : CPD(日別単価)または CPM(インプレッション単価)

課金タイミング : 予約した掲載日数(1日単位)に対して、または広告が「1,000回表示」されるごとに課金



⑧動画アクションキャンペーン

ひとつの設定で、YouTube内の複数の配信面へ最も効率よく自動配信できる



課金方式 : 目標コンバージョン単価(CPA)やコンバージョン数の最大化などの自動入札

課金タイミング : インプレッションごと、またはユーザーが広告をクリックした時など、
設定した入札戦略に応じて変動



⑨ デマンドジェネレーションキャンペーン

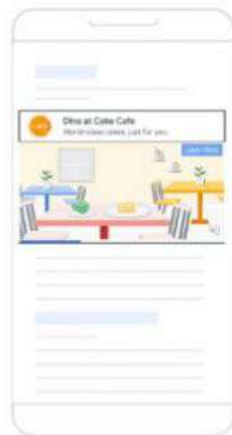
動画アクションキャンペーン等を進化させた最新手法でYouTubeだけでなく、Google DiscoverやGmailなどにも横断して配信し、AIが最適な面へ自動で配信して獲得を狙える



Discover



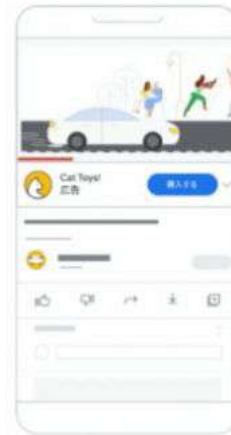
Gmail



Google video partners



YouTube in-feed



YouTube in-stream



YouTube Shorts

課金方式 : 目標コンバージョン単価(CPA)や目標広告費用対効果(ROAS)などの自動入札

課金タイミング : インプレッションごと、またはユーザーのクリック・エンゲージメント時など、

設定した入札戦略に応じて変動



費用対効果が高い

インストリーム広告はスキップされたら費用は発生しないので、興味のあるユーザーのみに動画を見せる事が出来る。→「YouTubeはテレビより80%以上の広告効果」Googleが発表

Googleは2016年4月、上記のようなレポートを発表しています。これは欧州8か国56の事例から出た結果です。

Google claims YouTube ads are more effective than TV

Television industry reacts angrily to report suggesting that in 80% of cases adverts on video website are better in driving sales





見込みユーザーを自社サイトに直接誘導！

動画内にサイトへ誘導する事が出来たCTAはなくなったが、説明欄にURLを張る事で誘導可能。テレビCMよりもユーザーに行動が促しやすいです。



【経営者必見】Claudeで業務を“丸ごと自動化”。社員にやらせる時代終了。



アスリート社長のチーム経営学
チャンネル登録者数 3,017万人

チャンネル登録

👍 456



共有

👤 質問する

🔖 保存

📄 オフライン



31,911回視聴 2025/03/27

「AIを使っているのに、結局ブラウザでのコピーやダウンロード作業に追われているいませんか？」

Claudeの新機能「Claude in Chrome」を使えば、
あなたが普段行っているブラウザ操作をAIがそのまま代行し、
ルーティン業務を全自動化できます。

この動画では、AIがブラウザを操作する【Claude in Chrome】の
導入から活用術までを徹底解説。

- ブラウザ自動操作：
GA4からのデータ抽出や営業リスト作成など、人間と同じ動きで作業を完結
- ワークフロー学習：
自分の操作を録画して教えるだけで、明日からAIがあなたの代わりに働きます

▼ AIを導入して「作業」をゼロにし、
クリエイティブな仕事に集中したい方はこちら 🌟
<https://ppc-master.jp/>



リマーケティングリストを集めるのが安い

安い広告費でオフィシャルサイトやランディングページのアクセス数の何倍ものリマーケティングリストを溜めることができます。リマーケティング広告と一緒に使えば高い集客効果が臨めます。

リマーケティングリスト	名前	広告グループに追加	フィルタ	ツール	リスト名で検索	検索	予算が限られているため、1件のキャンペーンでクリック数を失う可能性があります
listingsplusの動画を視聴したユーザー	ルール指定 YouTube	オープン	30日間	利用不可 - ディスプレイ ネットワークのみ	12,000	ルールによって定義されたリスト	
listingsplusをチャンネル登録したユーザー	ルール指定 YouTube	オープン	30日間	利用不可 - ディスプレイ ネットワークのみ	16	ルールによって定義されたリスト	
インストールマッチ動画視聴者	ルール指定 YouTube	オープン	30日間	利用不可 - ディスプレイ ネットワークのみ	4,600	ルールによって定義されたリスト	
真吾 長橋の動画を視聴したユーザー	ルール指定 YouTube	オープン	30日間	利用不可 - ディスプレイ ネットワークのみ	12,000	ルールによって定義されたリスト	
真吾 長橋をチャンネル登録したユーザー	ルール指定 YouTube	オープン	30日間	利用不可 - ディスプレイ ネットワークのみ	16	ルールによって定義されたリスト	

広告グループ	ステータス	デフォルトの上限 CPC	クリック数	表示回数	クリック率	平均クリック単 価	費用	平均単価 設定	コンバージョンに至った クリック	費用/コンバージョンに至った クリック	コンバージョンに至った クリック数
合計 - すべての広告グループ			21,166	16,711,497	0.13%	¥ 69	¥ 1,462,659	1.3	276	¥ 5,299	1.30%
imgニュースレター訪問者類似 ユーザー	一時停止	¥ 91	6,171	3,416,517	0.18%	¥ 58	¥ 359,085	1.1	6	¥ 59,848	0.10%
img動画広告視聴ユーザー	有効	¥ 131	2,893	2,368,851	0.12%	¥ 75	¥ 218,465	1.1	30	¥ 7,282	1.04%
imgニュースレター訪問	一時停止	¥ 131	2,454	1,434,591	0.17%	¥ 70	¥ 170,942	1.1	25	¥ 6,575	1.06%
imgオフィシャルサイト	有効	¥ 131	1,878	981,398	0.17%	¥ 83	¥ 138,725	1.1	81	¥ 2,274	3.84%
imgアドワーズラボ	有効	¥ 131	1,347	1,848,188	0.07%	¥ 70	¥ 106,392	1.3	22	¥ 4,836	1.63%
imgメルマガ&募集LP	有効	¥ 131	1,319	783,810	0.17%	¥ 79	¥ 103,825	1.1	32	¥ 3,245	2.43%



AIによる自動最適化

現在のYouTube広告(Google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ると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



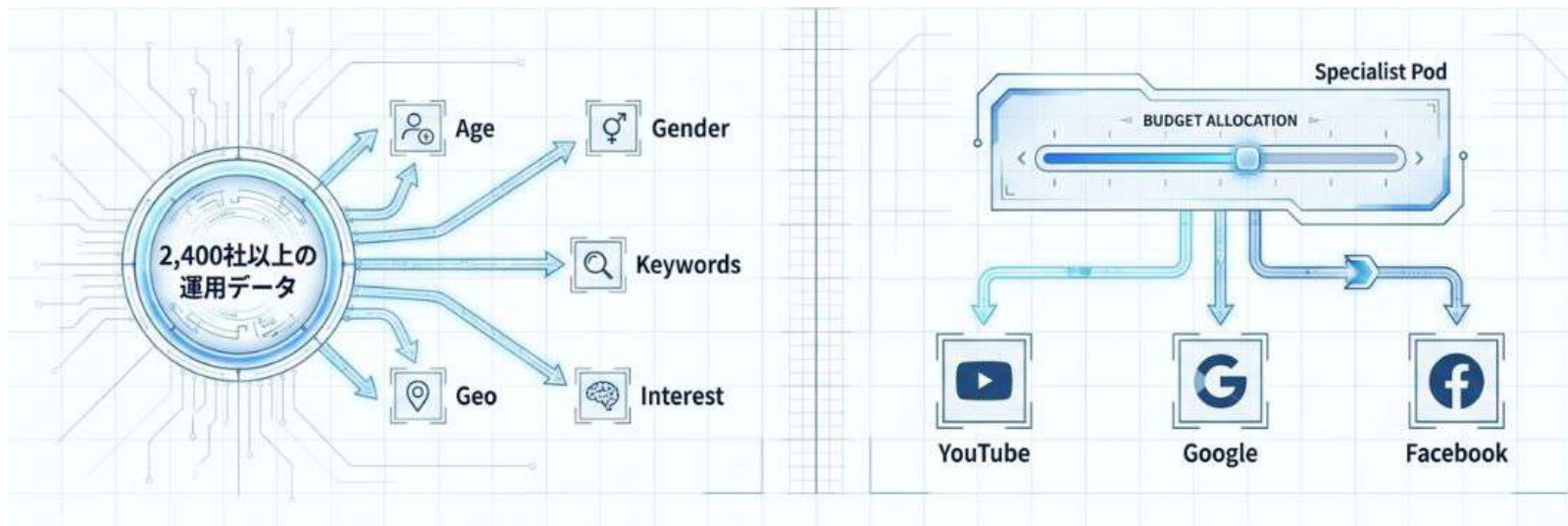
機械学習を最大限に活かす「P-MAX(パフォーマンス最大化キャンペーン)」の導入も推奨

弊社の運用方法



2,400社以上の実績があるノウハウを最大限活用

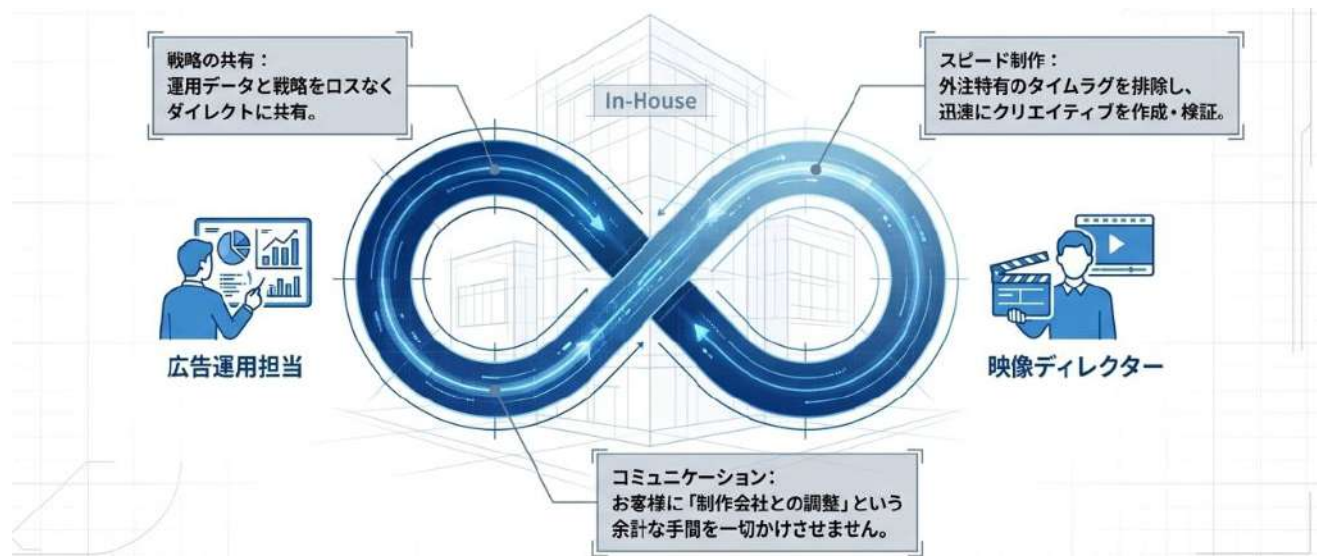
動画広告の配信先を、年齢、性別、キーワード、地域、興味などから詳細に指定できるため、ターゲティングにより成果が大きく変わります。デジタルアスリートは、これまでリスティング広告（検索広告）からSNS広告までさまざまな媒体で、2,400社以上の広告運用を支援してきました。そうした豊富な実績から培ったターゲティングのノウハウを活かし、ムダなく効率的に見込み客へアプローチします。





動画制作から広告運用まで一貫して対応

社内に映像ディレクターがいるため、動画制作から広告運用まで一貫して対応できます。動画制作を別の会社に依頼する場合、広告の戦略を制作会社に共有するのが難しかったり、制作に時間がかかったりすることも多いです。デジタルアスリートは自社内で運用担当と映像ディレクターが連携し、広告の戦略や運用データが100%反映された動画をスピーディに制作できます。





セールスライティングの技術で各種シナリオを作成

成果の鍵は「クリエイティブ(動画)」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を活用し、「自分ごと化」させるシナリオを設計します。

①ショート動画への最適化

現在の主流であるショート動画に合わせ、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



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



動画広告視聴者からのコンバージョン獲得数

① インストリーム広告



② インディスプレイ広告



③ オーバーレイ広告

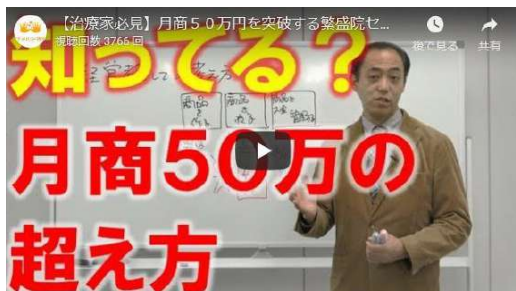


検索広告で1件CPA4,000円のところ、ディスカバリー広告開始から、
1リストCPA900円台、月に約800件コンバージョン増加！



サムネイルの改善で CPA改善

動画テストを繰り返すことでパフォーマンスを改善



CV	CPA	CVR
1件	48,997円	0.01%



CV	CPA	CVR
813件	872円	0.96%

同じYouTube広告でもサムネイルが違うだけで、これだけ差が出る



動画から直接、LINEへの誘導でリスト獲得

広告費用:214,548円、CPA1,511円でリスト獲得

431 回視聴 • 2018/03/07

4 0 共有 保存 ...

チャンネル登録

+最速でお金と自由を手に入れた方はこちらからLINE@にご登録ください。
<http://bit.ly/2CZU9SP>

我が20代で最速最速で社長になってお金と時間の自由を手に入れた方法を包み隠さずにお伝えしています。



時勢に合わせた動画を作成して、Metaと比べCPAを29%削減



	Meta広告	YouTube広告
CPA	¥1,419 ▶	¥1,006

利用サービス Google広告 (YouTube)、Meta広告、
動画制作

業種 資産構築を行うコンテンツビジネス

CVポイント リスト獲得 (オプト)

支援内容

Meta広告とYouTube広告にて複数媒体の運用。
旬なトピックスを動画の冒頭に入れて興味関心を引き込む。

その後、サービス内容へ誘導していき
オプトのオファーを実施したことで、Meta広告と比較して、
YouTube広告のCPAを29%削減に成功。



ニーズに沿った動画で CPAを81%削減



教育講座系の企業様でお客様にアンケートを取り、そこから見つけ出したニーズにもとづいて、従来の動画から訴求を変更。リンク先のランディングページとの一貫性も意識して動画を作成し、CPAを7,513円から1,427円に削減



広告文と動画コンテンツのテストで
2カ月で**CV数が5.5倍に**
(医療関係オプトの事例)

CV:29 → CV:160



検索広告と比較して**CV5.6倍!**

(金融サービスの事例)

	検索	ディスプレイ	YouTube広告
CV数	26	142	147
CPA	1,579円	1,179円	1,205円

CV数:26 → 147 **5.6倍 UP!**



検索広告よりも**CPAコストカット!**

(起業家コンサルティングサービスの事例)

	検索	ディスプレイ	YouTube広告
CV数	54	17	13
CPA	15,903円	15,600円	12,838円



YouTube広告の成功事例公開

インスタストリーム広告やバンパー広告は認知度アップが目的なので、数値の良し悪しが分かりやすいディスプレイ広告の事例をここでは公開します。

YouTube広告での実際の成果を紹介

- 商材 : 起業セミナー
- オファー: セミナー参加

ディスプレイ広告でのパフォーマンス

CV: 19件
CPA: 25,179円

YouTube広告でのパフォーマンス

CV: 31件
CPA: 10,886円

YouTube広告の事例が豊富にあり、**貴社の広告展開に向けた土台作りが可能になります!**



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！

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

株式会社ウィルゲート様



	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)

