

検索広告を刈り取り施策だけで使わない。攻めの検索広告運用を提供！

リスティング広告 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



2022年1月



DIGITAL ATHLETE
デジタルアスリート株式会社

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！

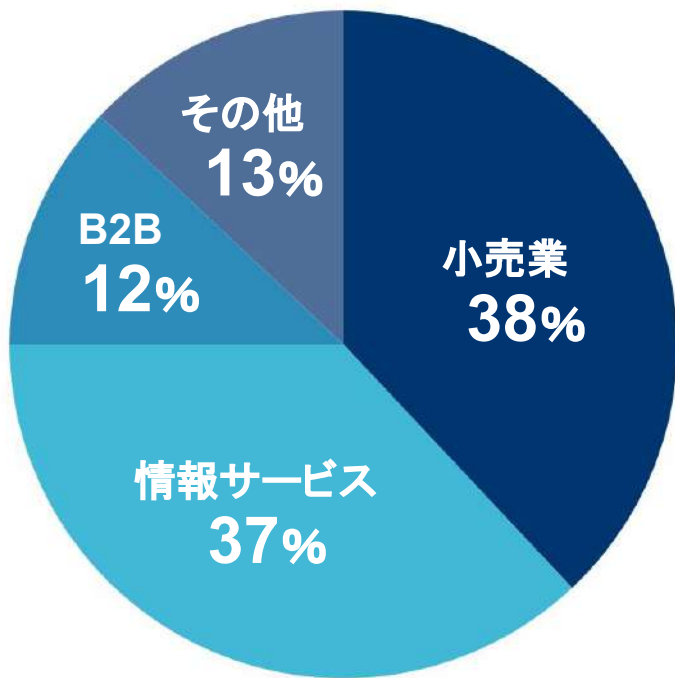
Web広告専門の代理店運用業

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

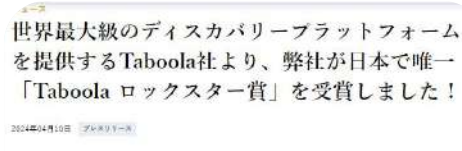
GoldAward (最優秀賞) を受賞!
※7,000社の代理店が参加



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

リスティング広告の概要




顕在層にダイレクトにアプローチする「獲得型」広告の王道

ユーザーが検索した「キーワード」に連動して、
検索結果ページの上部(または下部)に表示されるテキスト広告です。




課金方式(クリック課金 - CPC)

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。



SEOとの決定的な違い

即効性: 設定したその日から上位表示が可能。
コントロール: 表示させたいキーワード、地域、文言を自由に決められる。




Webマーケティングの中で最も「費用対効果(ROI)が見えやすく、確度の高い顧客を獲得できる」手法です。



待ちの姿勢では、見込み客は競合に流れている

「検索」＝「今すぐ欲しい」のサイン。その瞬間を逃していませんか？

現状の消費者行動



現代の消費者は、何かを購入・契約する前に必ずと言っていいほど「検索」行動をとります(ググる)。

検索行動をとったユーザーは、すでにニーズが顕在化している「今すぐ客」です。

機会損失のリスク





SEO(自然検索)だけでは、上位表示に時間がかかり、コントロールも難しいのが現実です。

貴社がそこにいなければ、検索ユーザーは、広告枠に表示されている「競合他社」へ流れています。

- i 「ニーズが発生したその瞬間」に、貴社のサービスを確実に目の前に提示し、機会損失を防ぐ。それがリスティング広告の最大の役割です。**

日本の検索ユーザーのほぼ 100%をカバーする2大媒体

基本は両媒体の併用を推奨しますが、ご予算や商材のターゲット属性に合わせて、どちらか一方にリソースを集中させる戦略も可能です。

	Google 広告 (Google Ads)	Yahoo!広告 (Yahoo! JAPAN Ads)
		
特徴	国内シェアNo.1。スマホユーザー、若年層からビジネス層まで幅広く利用。	PC利用率が高く、ビジネス層や主婦層、シニア層に強い信頼感のあるポータルサイト。
掲載面	Google検索結果に加え、提携サイト(Googleマップ、YouTube検索など)にも表示可能。	Yahoo! JAPAN検索結果に加え、提携パートナーサイト(Excite、Bingなど)にも配信。
強み	圧倒的なデータ量とAIによる自動最適化精度の高さ。	日本独自のきめ細かいターゲティング機能と、特定層へのリーチ力。



無駄打ちをなくし、ターゲットを「狙い撃ち」する精密な設定

キーワード(検索意図)に、「人・場所・時間」などの詳細条件を掛け合わせることで、無駄な露出を徹底的に排除し、貴社の見込み客だけにピンポイントでアプローチします。



キーワードターゲティング

- ・どんな言葉で検索した人に出すか。
(例:「ジム 東京」「ダイエット 短期」など)
- ・逆に「除外キーワード」設定で、不要なクリック(例:「求人」「無料」など)を排除し、質を高めます。



デモグラフィック・時間帯

- ・「年齢」「性別」や、「営業時間中のみ配信」「土日は停止」などの細かいスケジュール設定。



デバイス別配信

- ・スマホのみ強化、PCのみ配信など、商材に合わせた出し分け。



エリアターゲティング

- ・店舗周辺「半径〇 km以内」や、特定の「都道府県・市区町村」に限定して配信可能。



リマーケティング(RLSA)

- ・一度サイトに訪れたことのあるユーザーが検索した際に、入札を強化して再来訪を促す。



データに基づき、投資対効果を最大化する「資産」へ

貴社の商材で「どれくらいの検索ボリュームがあるか」「想定クリック単価はいくらか」をシミュレーション可能です。

低予算からスタート可能で リスクが低い



テレビCMや看板広告とは異なり、月数万円～の少額予算から開始可能。

成果を見ながら予算を増減できる柔軟性があります。

全てが数値化される 「透明性」



「何回表示され、何人がクリックし、何件購入につながったか」が1円単位で可視化されます。

感覚ではなく、事実(データ)に基づいた経営判断が可能です。

PDCAによる 継続的な成果改善



広告は「出して終わり」ではありません。

A/Bテスト(広告文の比較検証)や入札調整を繰り返すことで、獲得単価(CPA)を下げ、獲得数(CV)を最大化していくことができます。

弊社の運用方法



ブラックボックス化の撤廃 「運用アカウント」は貴社の資産として完全開示

多くの代理店はノウハウ流出を恐れ、管理画面を見せたくありません。
その結果、何に予算が使われているか不透明になりがちです。



弊社の運用スタイル

私たちは管理画面の閲覧権限を貴社に付与し、「いつ・誰が・何を」行ったかを常にガラス張りにします。

「隠すことがない」状態こそが、パートナーとしての最大の誠意であると考えます。



貴社のメリット

信頼の担保: 数字の誤魔化しが一切ない、健全な運用をお約束します。

資産の蓄積: 将来的にインハウス(自社運用)化をご検討の際も、蓄積されたデータと設定をそのまま活用いただけます。



入札単価に頼らない 「品質スコア」を高め、クリック単価を抑制するプロの技術

掲載順位を上げるために、安易に「入札単価(入札額)」を引き上げてしまうと、CPA(獲得単価)が高騰します。



弊社の運用スタイル

Google/Yahoo!の評価基準である「品質スコア」に着目します。

「キーワードと広告文の関連性」や「クリック率」を技術的に改善し、スコアを10点満点に近づけます。



貴社のメリット

コスト効率: 他社が1クリック200円払う場所を、貴社は150円で掲載可能になります。

予算の有効活用: 浮いたコストでさらに集客数を増やし、同じ予算での獲得数を最大化します。



AI任せにしない 無駄なクリックを1円たりとも許さない「執念のメンテナンス」

AIによる自動化は便利ですが、
放置すると「関係のない検索ワード(例:求人、無料、とは)」で広告が出てしまい、予算を垂れ流します。



弊社の運用スタイル

ユーザーが実際に検索した「生の検索クエリ」を、担当者が目視で定期的にチェックします。

成果に繋がらないキーワードを徹底的に「除外登録」し、無駄な露出をブロックします。



貴社のメリット

筋肉質なアカウント: 予算の無駄打ちが極限まで減り、CPA(獲得単価)が改善します。

質の向上: 意図しないユーザーの流入を防ぐことで、問い合わせの「質」自体も向上します。



検索者の「感情」を動かす 行動心理学に基づいた「刺さる」広告文作成

「機能」や「スペック」を並べただけの広告文では、
競合他社の中に埋もれてしまい、クリックされません。



弊社の運用スタイル

ターゲットのインサイト(深い悩みや願望)を分析し、
「あ、私のことだ」と思わせるコピーを作成します。

「限定性」「社会的証明」「ベネフィット」など、購買心理学のトリガーを広告文に実装します。



貴社のメリット

CTR(クリック率)の向上:競合よりも魅力的に映ること
で、より多くの見込み客をサイトへ誘導できます。

品質スコアへの貢献:クリック率が上がれば、「品質スコア」もさらに向上します。



広告は「入口」にすぎない 「出口(獲得)」までをデザインする一気通貫サポート

「広告は順調だが、サイトで離脱されて売れない」。
これは広告代理店の責任範囲外とされることが多い問題です。



弊社の運用スタイル

私たちは「誘導して終わり」ではありません。Googleアナリティクス等を活用し、「サイト流入後のユーザーの動き」まで分析します。

「ファーストビューの訴求が弱い」「フォームが複雑」等の課題を発見し、具体的な改善案を提示します。



貴社のメリット

CVR(獲得率)の底上げ: 穴の空いたバケツに水を注ぐような状態を防ぎ、集客したアクセスを確実に成果へ繋がめます。



ただの「安く獲る」運用から「事業利益を最大化する」運用へ

CPA(獲得単価)を下げることに固執すると、
成約しにくい「質の低い客」ばかり集まり、結果として売上が伸びないことがあります。



弊社の運用スタイル

貴社のビジネスモデル(LTVや粗利)を深く理解した上で、「多少CPAが高くても、確実に利益が出るキーワード」には積極的に投資します。

現場のフィードバック(実際の成約状況)を運用に反映させるサイクルを回します。



貴社のメリット

事業成長への貢献:管理画面上の数字遊びではなく、貴社のPL(損益計算書)にインパクトを与える「本質のマーケティング」を実現します。



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

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。

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)

