広告・PR支援

KIZUNA
Delivering dreams and inspirations

KIZUNA 会社概要

会社名	株式会社KIZUNA
資本金	2,965万
設立	2008年5月
代表者	松永 高徳
住所	大橋本社：福岡県福岡市南区向野2丁目2-1コルソ大橋2階 久留米支社：福岡県久留米市東町36-8　ステーションプラザ久留米ビル2F
連絡先	大橋本社：092-557-1180
ホームページ	https://www.kizunamaker.jp
社員数	従業員数　102名　※2020年11月現在　※外部スタッフ含む
主要取引銀行	筑邦銀行
顧問税理士	三井税務会計事務所
顧問弁護士	小宮法律事務所
顧問社労士	社会保険労務士法人 COMMITMENT
取締役構成	代表取締役　松永　高徳
事業内容	【自社事業】 • 通信販売業（自社ブランド商品・仕入れ商品） • WEBメディア運営 【通販ワンストップ支援事業】 • 通販事業全般の設計、統括 • 広告代理業（オフライン・WEB） • 制作業（広告＆CRMツール） • コールセンター業（インバウンド・アウトバウンド） • 物流代行業（倉庫貸し出し） • 通販サイト運営代行（公式サイト・楽天・Yahoo！・Amazon店） • 卸業（販路拡大支援：国内、海外流通等）
関連会社	株式会社KIZUNA鹿児島 株式会社マキコミ（福岡本社・熊本支社） 株式会社アメイジア 阿蘇綺麗株式会社

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

通販事業を入り口(事業設計)から出口(商品発送)まで トータルでサポートする通販支援会社

通販の流れ

仕入れ → 広　告 → 注　文 → 発　送 → 決　済 → お客様

通販事業には様々な業務が発生するが、すべてを自社で完結させるのは相当な負担。

通販業務

事業設計
- 事業試算・販売戦略
- 商品開発
- 商品調達

プロモーション
- プロモーション戦略
- マス広告
- ネット広告
- 広告制作・デザイン

カスタマー/フルフィル
- コンタクトセンター受注
- ウェブサイト受注
- 受注管理
- 物流
- 決済代行

CRM
- 指標管理
- データ分析
- リピート戦略
- ツール制作
- ウェブ施策
- コール施策

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

PHILOSOPHY
企業理念

絆創りを通して、人類の進化に貢献する。

CONCEPT
企業コンセプト

人と人、人とモノ、
情報と情報をつなぐ
世界No.1のKIZUNAメーカー

変幻自在に変化する時代の中で、私たちは迷うことなく
人と人とのつながり、人とモノの出逢い、
情報と情報の結びつきを創み出し続けることだけにひたすら熱狂し、
社会全体をプロデュースする
世界No.1の「KIZUNA」メーカーでありたい！

社員ステートメント

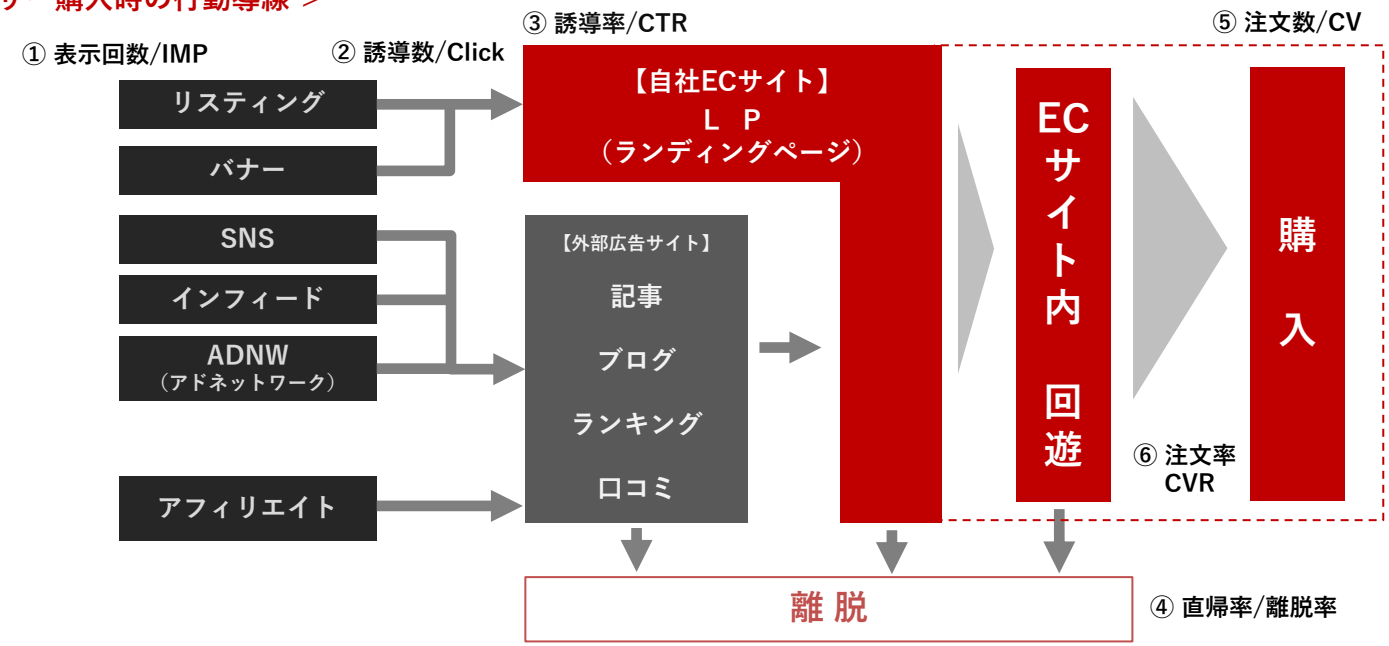
人を巻き込み、動かせ！ 夢を達成するために、様々な人を、気持ちよく巻き込み、心から応援してもらおう！	**365日感動漬け** 人に感動を与える人は、何よりも自分自身が感動する！	**絶対に独りじゃない！** きつくても、つらくても、一人で悩むな、振り返れば、そこに仲間がいる！
ことごとく突破しろ！ 困難なことも成長の「チャンス」と捉え、絶対に諦めず、ことごとく乗り越える！	**全員アイデア名人** 自分の中で温めていても意味がない！アイデアはアウトプットして初めて「可能性」	**「大切な理由」に気付く！** 信頼の一歩は、相手が大切にしているのもを感じ、尊重すること！
超高速PDCA チャンスは待ってくれない、だから、全速力で走りながら、動こう！	**人と違うことをやろう！** これまでと同じことをしていても新しい時代は作れない！	**夢見る勇気** 夢見る権利は子供だけじゃない、誰に笑われようが堂々と「夢」を語る！
現状に満足しない向上心 常に高い目標を自ら掲げ、自分の為、仲間のために堂々と成長する	**仲間を想う心** 仲間の「苦しみ」が自分の「悲しみ」自分の「喜び」が仲間の「生きがい」	**一瞬一生** この「一瞬」に「一生」をかけるくらい全身全霊で熱く生きる！
サプライズクリエイション 好意の連鎖は、常に目の前の人を楽しませることから始まる！	**幸せのおすそ分け** 「HAPPY」は、一人で味わうより皆で分かち合ったほうがより気持ちいい！	**生きてるだけで丸儲け** どんな小さなことや些細なことも生きてるだけで有難いと感謝しよう！

© KIZUNA Inc. 2020

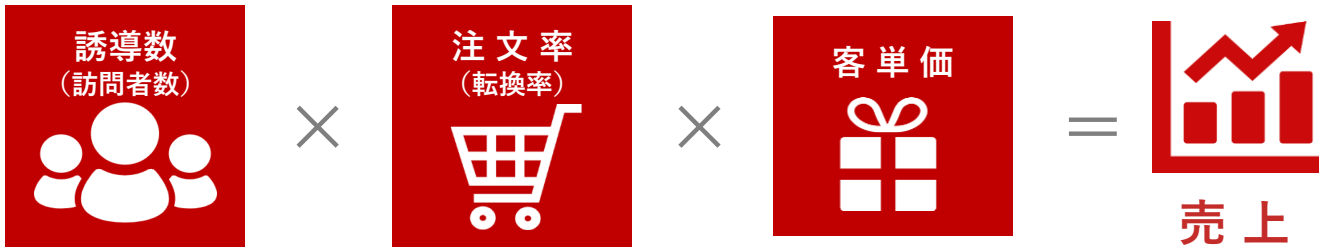
WEB広告における購入導線と重要指標

KIZUNA

＜ ユーザー購入時の行動導線 ＞



＜ EC通販 新規顧客売上の公式 ＞



KIZUNAでは単純に集客だけではなく、売上が上がる提案を行います

© KIZUNA Inc. 2020

WEB広告における課題解決

KIZUNA

誘導数最大化

- **WEB広告での検索誘導を設計**
  - **検索対策（リスティング）**：WEB検索される方を検索キーワード広告で確実に新規獲得用LPへ誘導する
  - **バナー大量露出（DSP）**：多種多様なサイズ×訴求軸のバナーを制作し、WEBでの認知向上を目指す。
  - **記事広告強化（SNS・ADNW）**：クリック単価の低い（30～50円程度）「スマホ特化」ADNWを展開
- **ネット販売代理網拡大**
  - **アフィリエイト広告**：アフェリエイト広告サービスを導入して「ネット上での販売代理者」を最大化する
- **広告外の流入促進**
  - **SEO対策**：検索結果にてECサイトが上位に表示されるようにページの評価を上げる。また、評価の良いHPと協力体制を整える

注文率向上

- **広告コンテンツの強化（PR）**
  - **販売実績**：モール・テレビショッピング・百貨店・催事などでの販売売上実績などを掲載
  - **満足度実績**：サンプリングアンケートなどで具体的な利用者の満足度などの数字を掲載
  - **権威の推奨**：有名研究所・大学や専門家からの推奨雑誌などのランキング特集での評価
  - **メディア実績**：メディアでの紹介実績を掲載
  - **利用者の声収集**：SNS・口コミサイトでの利用者投稿を増やす
- **広告ページ（LP）の精度向上**
  - **商品説得度向上（クリエイティブ変更）**：新規購入者用のLPの「訴求」の明確化や「世界観」の精度を上げる。
  - **デバイスの最適化**：購入ページの種類を「PC用」「スマホ用」など消費者の「情報デバイス」環境に最適化
  - **カート最適化（EFO）**：ユーザーが購入情報を記入するシステム部分をユーザーが入力しやすい環境に最適化

© KIZUNA Inc. 2020

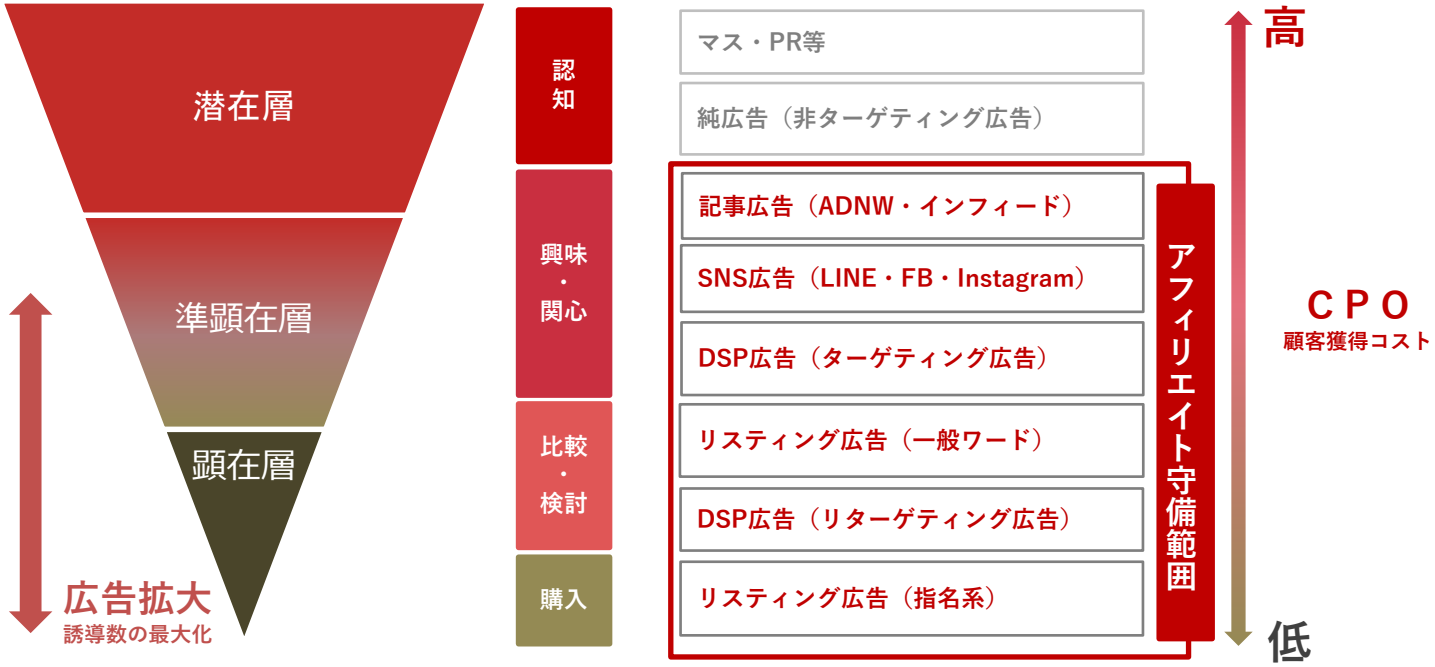
KIZUNA

誘導数
最大化

誘導数の最大化＝広告の拡大

顕在層へのアプローチを見直し獲得単価を下げ確実に獲得数を増加させる。
準顕在層・潜在層へリーチすることでマーケティングの母数を確保。
アフィリエイト＝成果報酬型WEB広告

＜WEB広告の種類と顧客ターゲット図【WEB広告のファネル（漏斗）】＞



© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA広告サービスの特徴

KIZUNA

特徴①：ワンタグ機能

大手ASPからクローズドのASPまで
25以上のASPと連携ネットワークを
構築。タグ管理などを行うことなく
一括で管理することが可能。

＜連携ASP例＞

A8, afb, ACCESSTRADE

felmat, JANet, AffiliateOcean

特徴②：代理店機能

予算をお預かりし リスティング・DSP広告などを実施。

リスティング広告

Google
YAHOO! JAPAN

DSP広告

Google YAHOO! JAPAN
Logicad
ScaleOut

SNS/ADNW

i-mobile AkaNe

特徴③：ASP機能

自社配下メディアにてアフィリエイト広告を実施。

＜自社配下メディア 例＞

リスティング・ DSP

SEO

ブログ・インスタ

アンケートAD

記事広告

ランキングサイト

特徴④：アフィリエイター機能

メディアを作成し、自社で配信を行い 集客を行う。

＜自社メディア配信先 例＞

リスティング・ DSP

Google
YAHOO! JAPAN
Logicad
ScaleOut

記事広告・比較サイト

i-mobile AkaNe

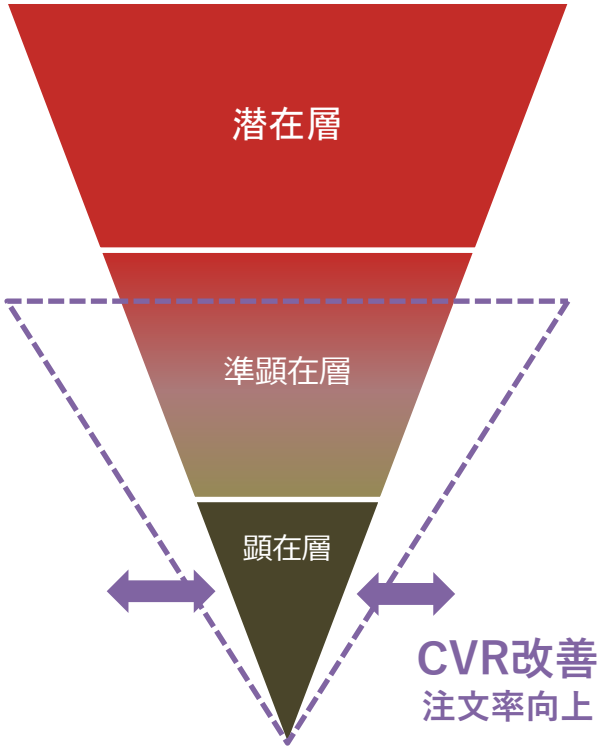
© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

注文率向上

注文率の向上＝CVRの改善

広告ページの評価を行い、コンテンツとしての強化とクリエイティブのテスト、システムとしてのユーザビリティー向上を行うことで
離脱する顧客数を減らす＝購入率の改善　となる。



広告コンテンツの強化（PR）

- 販売実績
- 満足度実績
- 権威の推奨
- メディア実績
- 利用者の声収集

広告ページ（LP）の精度向上

- 商品説得度向上（クリエイティブ変更）
- デバイスの最適化
- カート最適化（EFO）

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

CVRを上げるために必要とされる５つのチェック

CHECK 1	表示スピード	ユーザーにストレスを与える ページ読み込み速度ではないか
CHECK 2	コンテンツ量	ユーザーを説得する主要コンテンツが 揃っているか
CHECK 3	ファーストビュー	ファーストビューだけで商品の特徴と ターゲットが判断できるか
CHECK 4	視認性・可読性	見やすい、読みやすい文字や構成 デザインになっているか
CHECK 5	利便性	ユーザーがスムーズに目的の情報へ 到達しやすいか

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

商品にプラスαの価値をつけ購入率を上げる５つPRメニュー

① 販売実績・冠取得

・モールでのランキング
・リアル店舗での販売実績

② 商品満足度実績証明

・サンプリングでの満足度調査
・マーケティング調査 No.1

③ 権威の推奨獲得

・専門家の推奨
・ランキングアイコン

④ メディア実績取得

・雑誌記事への掲載
・TV番組での紹介

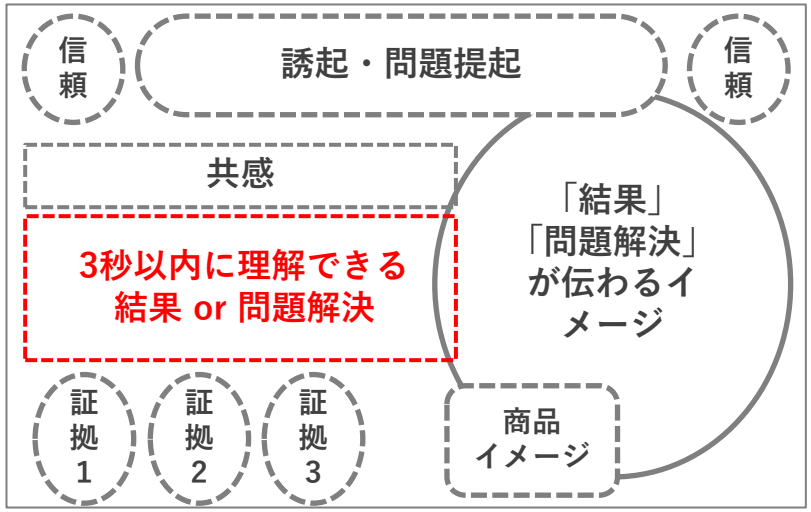
⑤ 利用者の声収集

・口コミサイトへの投稿
・SNSへの口コミ投稿

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

独自のファーストビュー　クリエイティブメソッド



LP内のコンテンツなどを以下の８つに整理し、そこからファーストビューのクリエイティブを再考を行う。

①誘起	興味関心を惹きつけるもの（タレント、期間限定、SALE、BeforAfter）
②結果	使うとこうなるという結果の見える化・問題（課題）の解決
③証拠	結果を導き出せる根拠、商品の特許や技術、アプローチ手法など
④共感	同じ悩み、同じ境遇、同じ症状など・・・
⑤信頼	知名度の高い第三者、または第三者機関の認定。紹介。ランキング。
⑥ストーリー	商品が生まれた背景や開発に至る苦労、顧客への想いなど。
⑦クロージング	顧客へのメリット・デメリット踏まえ、すぐに選択してもらう
⑧追伸	公式の今、ここではないと得られないメリット

ファーストビュー　クリエイティブメソッドの自社物販実績

CVR 0.28%

CVR 2.3%

CVR 5.72%

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

通販事業を理解したPDCA
通販事業全体の最適化が可能

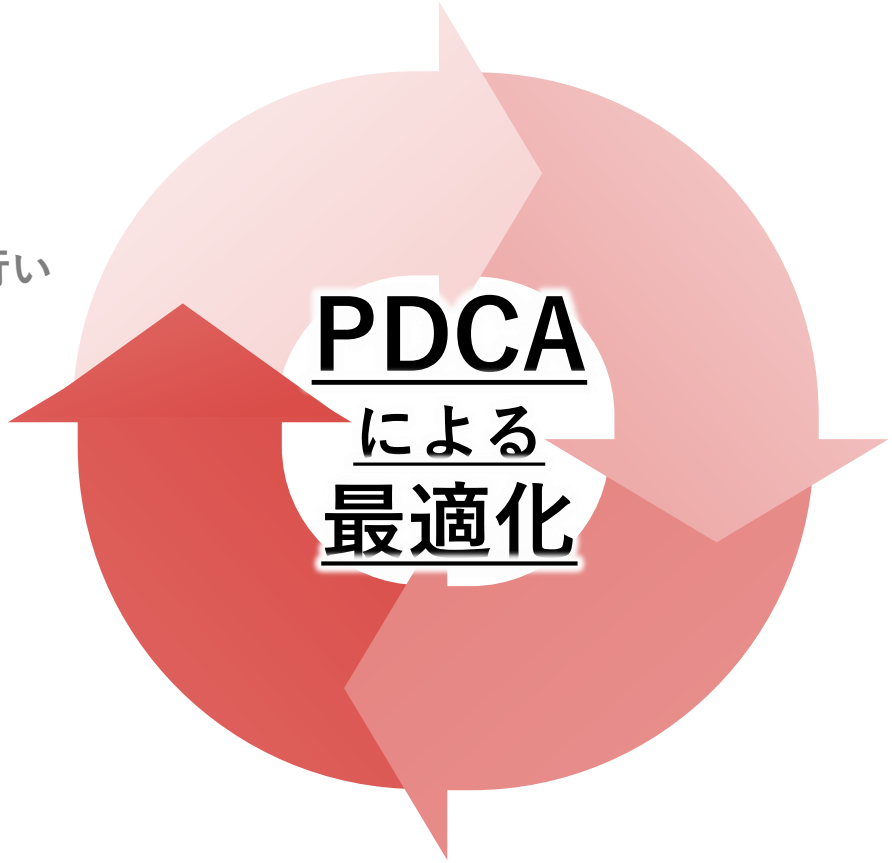
（通販事業への）効果に応じて適切にPDCAを回すことで事業の最適化を狙う

PLAN

事前にヒアリングを行い
仮説を立てる

DO

仮説に対して
各手法を実施



ACTION

結果を基に
新たな施策を検討

CHECK

実施した施策の
結果を確認

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

Case１：ダイエット医薬品

課題

新規集客が横這い

複数のASPを実施している状況でSEOメディアでは主要どころを抑えつつあるも、新規の集客が
１年近くほぼ横這いで推移している。
競合との単価競争の恐れが出てきた。

施策

CRM強化とCVR向上

影響力の高い記事系のトップアフィリエイターで実施できる単価を出す為、まずはCRMの強化によりLTVの引き上げと早期回収を目指すおまとめ売りを強化。また、CVRをあげる為、コンテンツの追加実施だけではなくLPのデザイン改修、速度改善、計測タグの整理を実施。

結果

新規獲得が単月２００％UP！

おまとめ定期へのアップセルが15％近くに。
LTVが引き上げられ、CPAを下げることが可能に。
また、CVRが1.３％改善した事でTOPアフィリエイターが広告を出したくなる商材へ成長。

Case２：美容アイクリーム

課題

ネットで売りやすい商品がわからない

新規顧客を開拓したいがWEBで売りやすい商品がわからない。

施策

完全クローズドな環境で配信

たくさんある商材のなかからWEBで勝ち残れる商品をASPやアフィリエイターにヒアリングを行い、選定。
全ての記事をチェック・管理のできる完全にクローズドな形で影響力の高いメディアでのみ実施を強化。

結果

**新規顧客がほぼ０から３ヶ月で
約８００件/月　規模に成長！**

商品選定から訴求、LP制作までを実際に広告を配信してくれるメディアとも相談し進める事で、新規顧客の獲得成長速度が通常よりも数倍早く進んだ。

© KIZUNA Inc. 2020

KIZUNA

1～2 WEEK

> 商品ヒアリング
> 獲得シミュレーション
> 各ASPへ導入ヒアリング

2～3 WEEK

> Trendmaker タグ導入
> バナー、テキスト素材手配
> ASP /アフィリエイター リクルート

2～3 WEEK

> ASP /アフィリエイター　テスト購入
> 媒体クリエイティブ制作
> 媒体審査

配 信 開 始

© KIZUNA Inc. 2020

商品や自社の
魅力を伝えたい

取引先や顧客へ
の営業ツールを
作りたい

広告ツールを
充実させたい

という方はぜひ一度KIZUNAにご相談ください！

KIZUNA

大橋本社： 福岡県福岡市南区向野2丁目2-1 コルソ大橋 2階
久留米支社：福岡県久留米市東町36-8 ステーションプラザ久留米ビル2F

E-mail : info@kizunamaker.jp

広告についてのご相談・お問い合わせはコチラから

WEB https://kizunamaker.jp/

お電話 092 - 557 - 1180 （代表）
092 - 557 - 1181 （FAX）