

# PIGNUS

VALUE FIRST\_  
BE THE LASTMAN\_  
CREATE AWAY\_  
MAKE THE WOW\_

# A G E N D A

---

# 会社紹介

# WEBマーケティング事業部紹介

# 提案について

# # 会社紹介

# PIGNUS

価値を、本気で

## 未解決課題の解決

国内Web広告業界の構造課題解決

ADX

複雑製品購買の構造課題解決

Fit Gap

設立

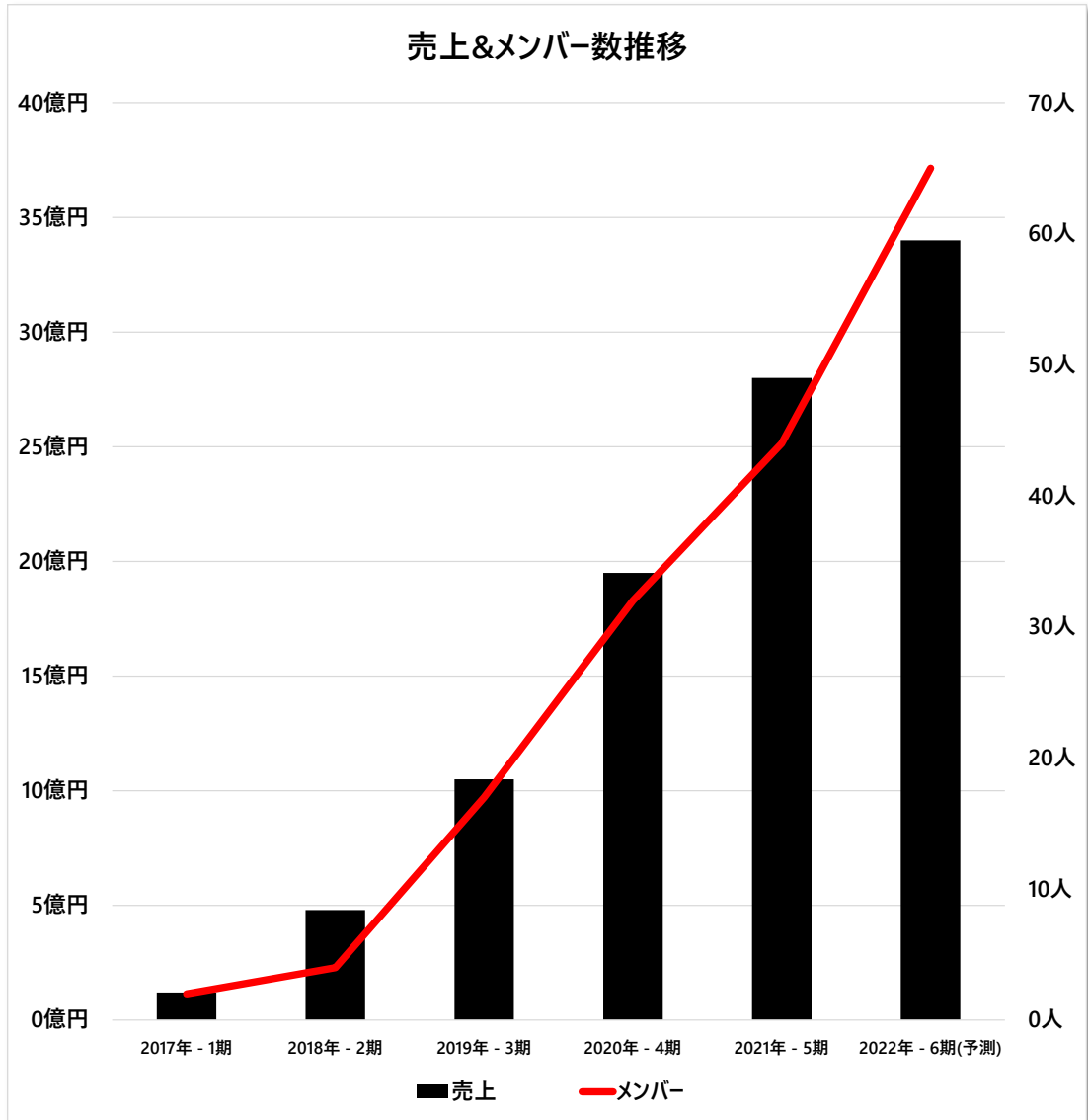
2017年1月5日

本社

東京都港区六本木1-4-5  
アークヒルズサウスタワー4階

従業員数

正社員：65名  
業務委託：20名  
(2023年1月時点)



**水戸 将平 代表取締役**

1988年生まれ。筑波大学理工学部卒。

学生時代に家庭教師会社を起業。卒業後、新卒でSepteni Japanに入社。在籍中に、ベストスタッフ賞や歴代最高運用額ギネス更新などの社内AWARDを多数受賞。

2016年10月に独立し、2017年1月に株式会社PIGNUSを設立。タグライン「価値を、本気で」の通り、社会に大きな価値を提供することに不退転の覚悟を決めている。



**松浦 大輔 取締役 兼 経営管理部 部長**

1985年生まれ。関西学院大学卒。

マスターピース・グループにて代表取締役の佐藤氏の直下で秘書兼経営企画室業務を経験。複数の新規事業の立ち上げやM&Aの実施と並行して、香港GEM上場準備・人事統括・営業・法務など幅広い業務に従事し、同社の最年少取締役に就任。

2016年、株式会社CXOを設立し代表取締役に就任。のべ50社以上のスタートアップに対し、バックオフィス業務を中心にハンズオンで経営を支援し、数十億円の資金調達などを実現。

2020年4月にPIGNUSの取締役に就任。バックオフィス中心に経営全般を管掌。



**岡本 薫 取締役**

1985年生まれ。早稲田大学卒。

株式会社カカコムを経て、オーセンスグループ株式会社（現弁護士ドットコム株式会社）に入社。「弁護士ドットコム」の課金モデル構築で同社の上場に貢献し、上場後には電子契約サービス「クラウドサイン」を立ち上げる。

その後、セブンデイズ株式会社に取締役CMOとして参画し、アメリカでスマホアプリのマーケティング活動に従事。

2020年5月にPIGNUSの新規事業管掌取締役に就任。

# # Webマーケティング事業部紹介



## Webマーケティング全体戦略構築

---

与件内でWeb広告実績を効率化するだけのいわゆる”代理店事業”とは全く異なり、事業戦略を理解した上でWebマーケティング全体の戦略を描く、マーケターに近い役割を担います。



## Web広告運用

---

広告運用において最も重要とされる”広告配信の原理”を全コンサルタントが熟知しており、あらゆる広告媒体においても、各サービスに適した広告配信設計と戦略を構築可能です。機械学習による自動化が進む流れとは反して、広告運用コンサルタントの質の低下がみられる昨今、Googleはじめ、各種広告メディアの担当からも”質の高い運用ができる人員が揃っている”とお墨付きをもらっております。



## クリエイティブ制作&運用

---

静止画・動画(映像制作)・イラストなど、クリエイティブ領域を網羅した人員で固めており、Webマーケティングにまつまるクリエイティブ制作は、抜け目なく全て制作対応可能です。制作物に関しても”作りっぱなし”ではなく、納品物をどのように改善していくかのPDCAのスキームも確立しています。



## SEO・CRM・公式SNS・コンテンツマーケティング運用

---

Webマーケティング活動の1チャンネルでしかないWeb広告運用を実行するだけでは改善が限られてしまうため、全てのWebマーケティングチャンネルを網羅的に対応可能な体制を構築しております。

## 1 戦略設計力と実行力

創業以来の改善実績が未だ100%を誇り、どのようなWebプロモーションでも事業成長へ導く運用力と経験を持っております。また、延べ1,000社以上の経験があるため、様々な業種における実績を保有します。既存事業の拡大、新規事業の立ち上げと、どのステージにおいても事業成長へ導きます。

リプレイス顧客比率 **95%**

実績改善率 **100%**

顧客継続率 **90%**

DR領域：BR領域 **7:3**

顧客平均予算/月 **2,000**万円

### クライアント（※一部抜粋）



### パートナー

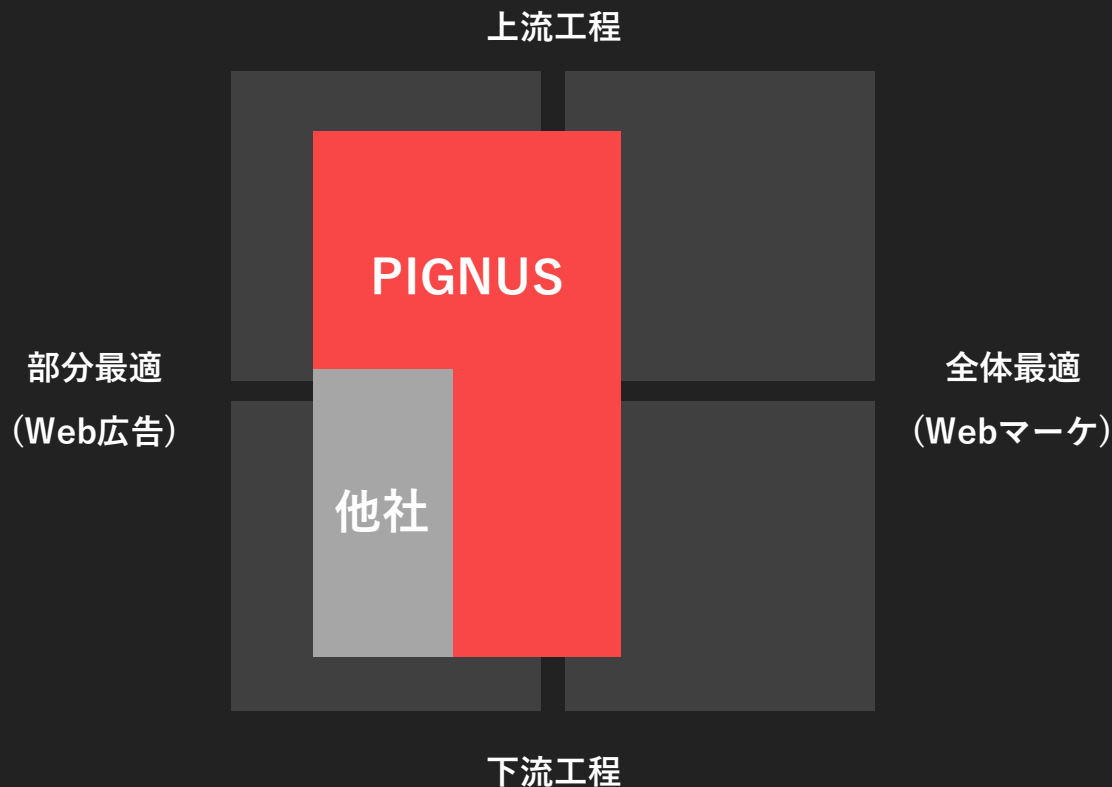




## 2 実行領域とコミットメント

一般的な広告代理店とは異なり、実行領域は上流工程から下流工程までにおよび、さらにWebマーケティング全体最適も視野に入れた戦略設計をいたします。また、結果責任を持つために厳しいコミットメントラインを設けており、結果を出すことにコミットいたします。

### 実行領域

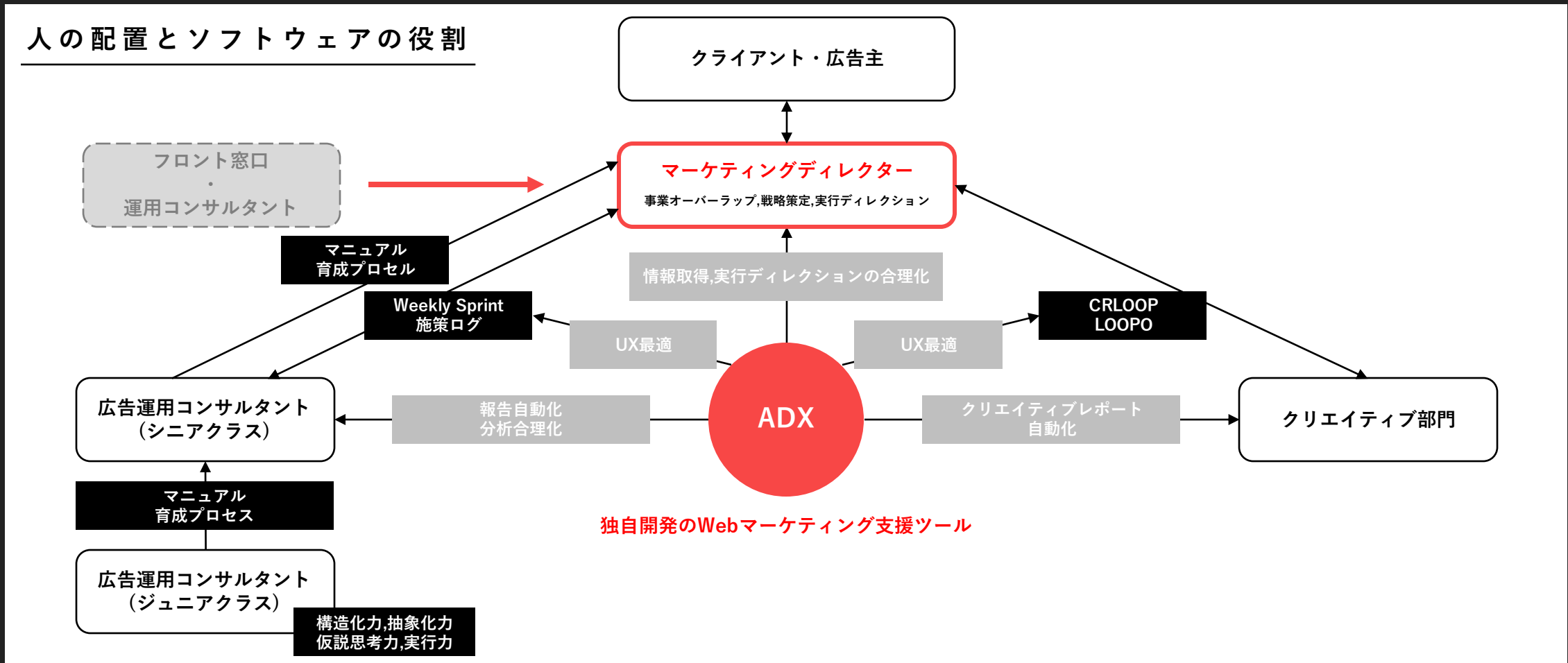


### コミットメント

	他社	PIGNUS
コミットメント	なし	前代理店実績を下回ったら0%
Fee	固定20%	固定20% or 成果連動0~20%
契約期間	最低半年~1年以上 半年前通知	最低1か月 1か月前通知

### 3 サービスの”質”を最大化できる独自のプロジェクト体制

戦略設計～広告運用実行まで全てを遂行できる人を全プロジェクトのディレクションポジションに配置することで質の高いサービス提供をしております。ただし、マンパワーでは質の担保が難しいため、独自開発したソフトウェアによって、ディレクターの知見共有やリソース削減を実現しております。



サービスの品質管理を目的に、半期に一度、全クライアントからフィードバックをいただく機会を設けております。

創業以来、9割以上のクライアントから満足度が高いとご評価いただいております。



人材業界T社

御社にお任せする前では獲得を優先する事を第一になっていて、事業にとって意味のある登録者かどうかという部分が、こちらの要因もあるかもしれませんが、薄かった印象を持っていました。しかし、御社に移管してからは、本質を追求する様に運用頂けれいる事を感じられ、個人的には満足しています。また、御社の各御担当の皆様も、同じマインドで物事を考えてくださるので、大変助かっています。



不動産業界P社

当社の都合で緊急かつ大きなお題をお願いさせていただきましたが、迅速に判断・対応していただき、結果も出していただきました。貴社に変わる存在はそういないと思っています。



人材業界S社

コロナの影響もありこちらの動きも流動的になってしまっていますが、「拡大したい／縮小したい」等の要望に対して、こちらの意図を汲み取り、ご提案内容も含めフレキシブルにご対応いただけるのは非常にありがたいです。



EC業界T社

こちらからの要望にレス早く柔軟にご対応いただける点、弊社が判断すべきことが明確な点、振り返りやご提案がロジカルな点がとても信頼できます。

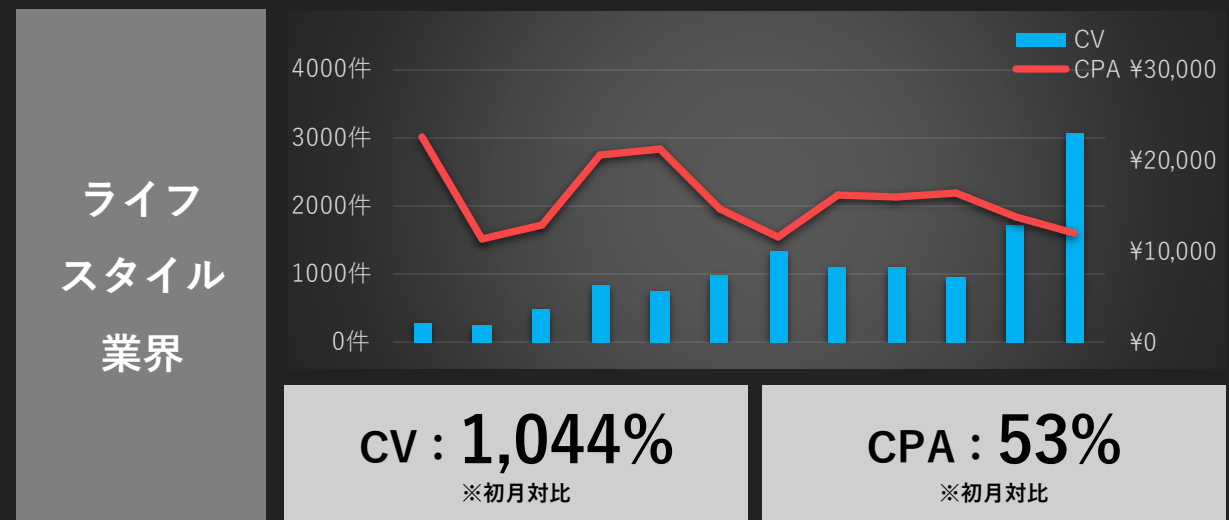
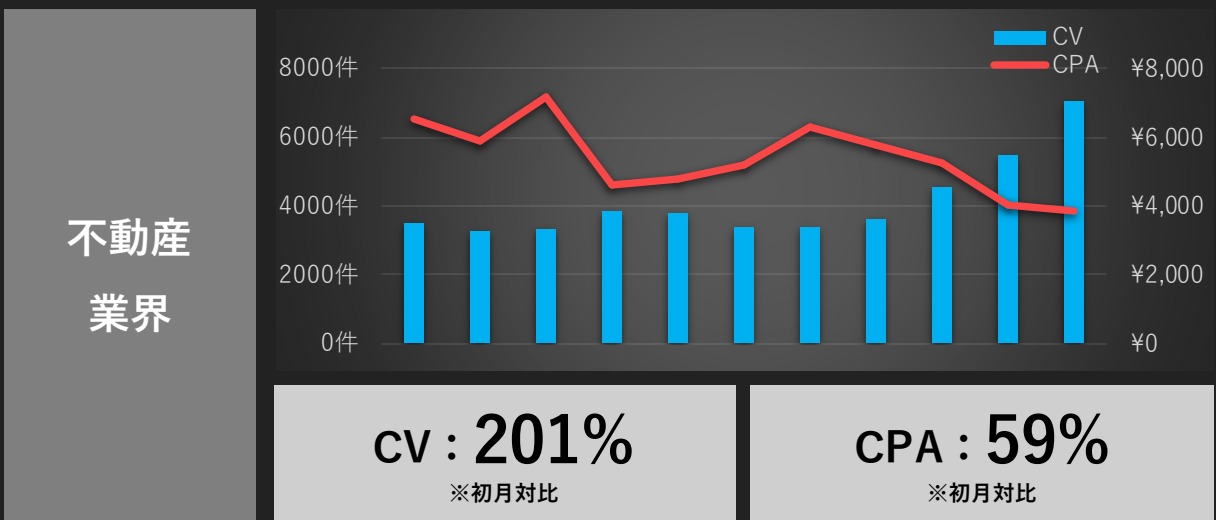
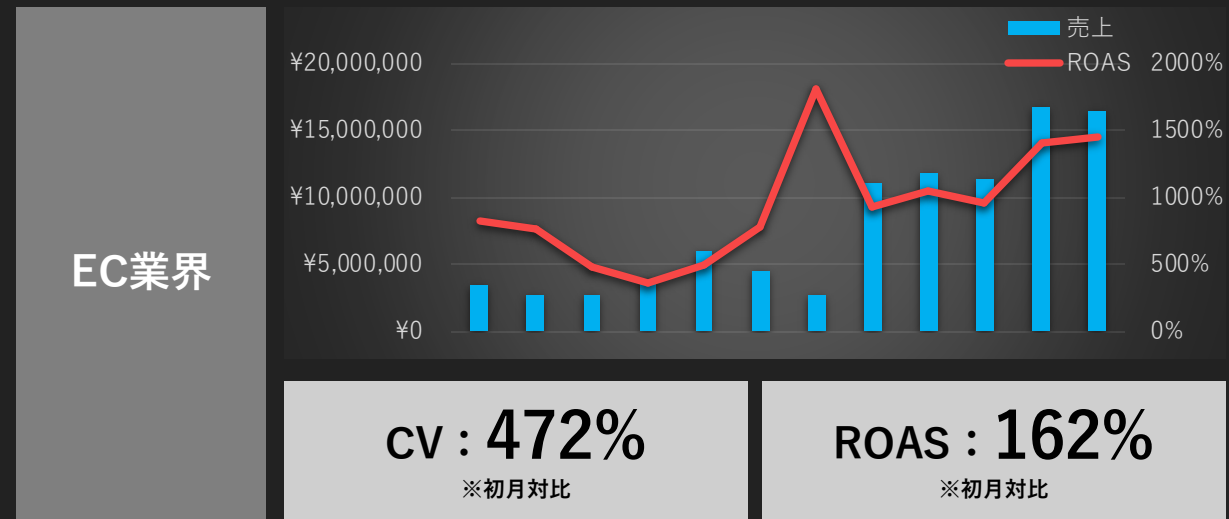
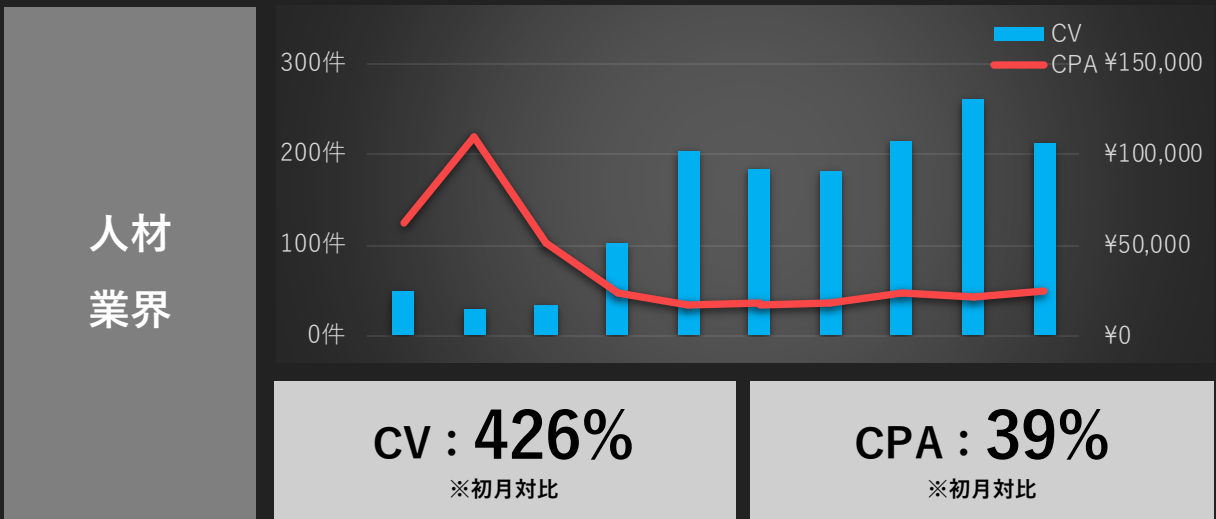


ライフスタイル業界S社

アドフラウドの影響により、御社にお願いしている運用型広告の効果が良く分からない状況が発生したのですが、そのようなイレギュラーな状況下においても我々顧客によりそって一緒にアドフラウドの課題解決に取り組んでいただいた点を高く評価しています。広告運用をタスクとして処理する訳ではなく、我々の事業にコミットいただいている姿勢を感じました。

# WEBマーケティング事業部紹介 - 成果改善事例

あらゆる業界において、大幅な改善実績を保有しております。（※以下は事例の一部となります）



## # 提案について

ご提供いただける情報や、いただける期間に応じてご提示できる内容が変動します。  
また、下記内容は全て”無料”でご提示いたします。

## 本提案時

### 事前提案時（現アカウント開示あり）

### 事前提案時（現アカウント開示なし）

- ・ 同業界/類似業界のWeb広告運用  
セオリー,トレンド,改善実績
- ・ 外部から見た広告運用の改善要素
- ・ フォーム改修案（EFO）
- ・ Webサイトページ改修案
- ・ クリエイティブ改善案

- ・ 実績を基にした具体改善案
- ・ 改善シミュレーション

- ・ 戦略構築
  - └ ターゲット戦略
  - └ コミュニケーション戦略
  - └ 広告運用戦略

# 提案について - 提案までのフロー

フロー	詳細	必要日数
会社説明	弊社PIGNUSのご紹介いたします。	1日目
ヒアリング	目標・現実績・課題感や事業に関する内容などをお伺いいたします。	
NDA締結	現データを開示いただくためにNDAを締結いたします。※電子可	2~3日目
現データ開示 (広告アカウントデータ)	現アカウントの権限付与、ないしはレポートデータの共有をお願いしております。	4~7日目
ご提案	現アカウントの状況を分析したうえで、戦略から具体点術まで、全てロジカルな根拠をもとにご提案いたします。	8~18日
配信準備 (クリエイティブ制作や入稿)	広告配信に必要なクリエイティブ制作や入稿・審査が入ります。	19~40日
開始	全ての準備が整い次第、配信を開始します。	

※スケジュールは目安のため可変です