

**株式会社Roseau Pensant**  
**会社紹介資料**

## 企業理念

高い志を抱き、情熱を持って難題に挑戦し続けることによって、社会に価値を提供する

会社名  
株式会社 Roseau Pensant  
(カブシキガイシャ ロソパンサン)

設立  
2012年12月12日

代表取締役  
上原 英暢

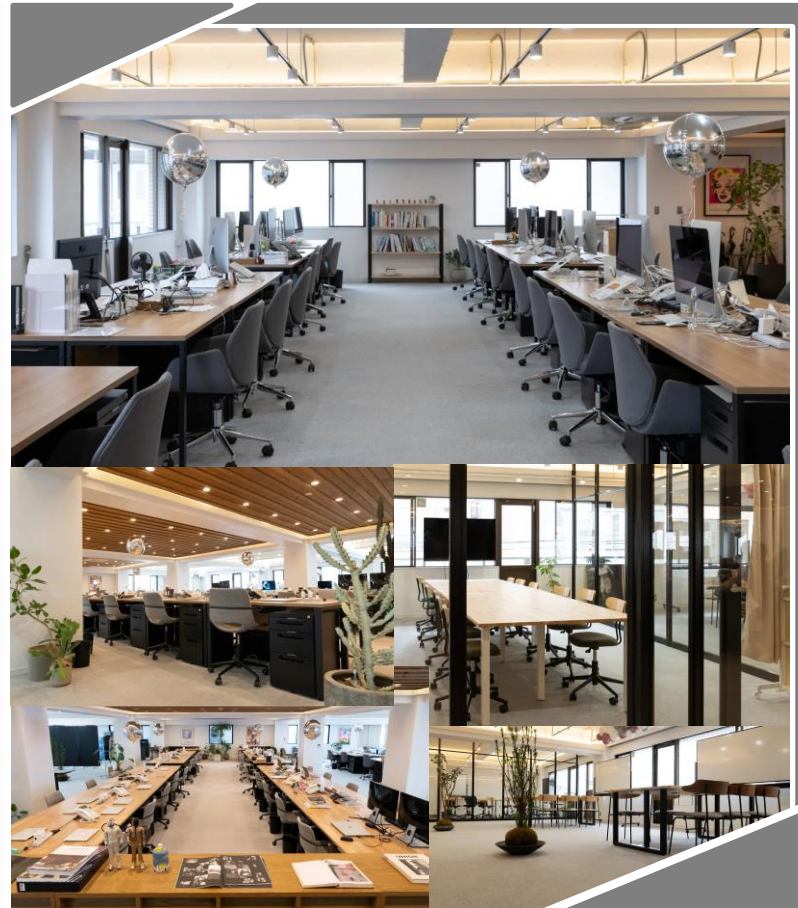
資本金  
10,000,000円

従業員  
105名

本社所在地  
〒106-0032  
東京都港区六本木7-3-16六本木  
インターナショナルアネックスビル

電話番号  
03-5772-1344

アクセス  
〒106-0032  
東京都港区六本木7-3-16  
六本木インターナショナルアネックスビル



ビジネスの開発支援からブランド・マーケティング戦略の立案、集客戦略・広告プロモーションの立案、サイト戦略の立案・開発、サイト運営スキーム構築・オウンドメディア構築まで、上流から実装までを広く深く支援が可能。

## CONSULTING (STRATEGIC CONSULTING) (DIGITAL CONSULTING)

デジタル領域に限らない戦略コンサルティング  
事業戦略・成長戦略の策定。業務フローの構築。  
データ分析からの課題抽出および施策立案。  
ROI最大化。KGI・KPI設定。  
最適化のためのツールの導入。実装・運用支援。  
戦略策定から実装まで包括的なソリューションを提供。

ビジネス開発	ECビジネス支援	ブランド戦略	プロジェクト マネージメント
業務設計	市場分析/ 競合分析	マーケティング 戦略/分析	サイト分析
ECサイト運営	オムニチャネル / O2O/OMO	顧客データ分析	購買データ分析
CRM/DMP	データプラット フォーム構築	コンテンツ マーケティング	

## COMMUNICATION STRATEGY

ターゲット顧客のアクションを導く  
効果的なコミュニケーション戦略の立案。  
広告やPR、SNS、コンテンツ開発、イベントなど、  
オンライン・オフライン含め多岐にわたる  
ソリューションを提供。

ブランディング 戦略	コミュニケーシ ョン プランニング	インフルエンサ ー マーケティング	パブリック・ リレーションズ
エクスペリエ ンス デザイン	写真/映像撮影 ディレクション	イベント	コンテンツ企画

## DIGITAL AGENCY

デジタルメディアを活用した広告施策の立案。  
プレミアム広告、動画広告、リスティング広告、  
ディスプレイネットワークやDSPなどの運用型広告など、  
デジタル全般のメディアプランニングと実装、  
およびタイアップ広告のプランニングまで幅広く支援。

メディアプラン ニングハイイ ンク	広告オペレーシ ョン/効果分析	ソーシャルメ ディア戦略	SEO
-------------------------	--------------------	-----------------	-----

## CREATIVE PRODUCTION

Webサイトやコンテンツのプランニング。  
サイト制作。スマホアプリ開発。運用支援。  
デザイン全般。  
デジタルを中心にクリエイティブ領域における  
新しい価値を提供。

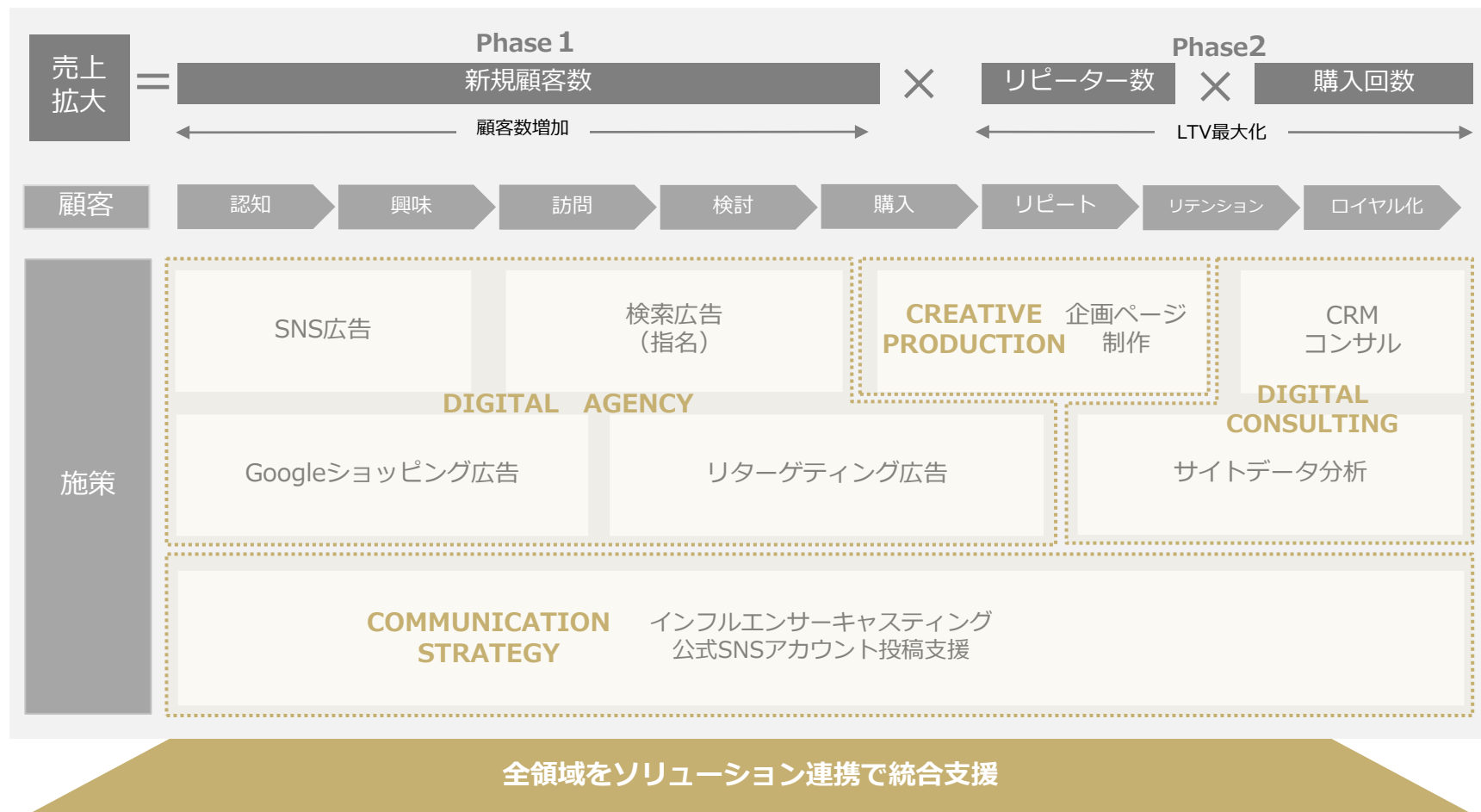
サイト情報設計	UI/UX デザイン	CMS開発	Eコマース開発
アプリ開発	コンテンツ制作	サイト保守管理	販促素材制作/ 更新

## CUSTOMER SUCCESS

ECのクライアント支援に特化。  
運用におけるあらゆる業務を代行し、クライアントの  
リソースの削減。本業に注力できる体制構築を支援。  
上流工程からマーケティングソリューションを  
提供する視点を活かし単なる代行だけに留まらない、  
売上/利益を拡大させるコンサルティングを提供。

バックオフィス	在庫管理	顧客ニーズ分析	オウンド メディア運営
---------	------	---------	----------------

単一的なWEB広告施策に限らず、インフルエンサーの消費者視点のPRの実施。  
 他、企画毎の特集ページ制作、購入後のCRM、サイトデータ分析等、統合的支援を行い、事業の売上最大化を支援。



AGC株式会社	GMOメディア株式会社	ベルキン株式会社
株式会社AOKI	株式会社ジャヴァコーポレーション	プーマジャパン株式会社
株式会社アダストリア	株式会社C.REP	MARK STYLER株式会社
株式会社アーバンリサーチ	株式会社ストライプインターナショナル	株式会社マッシュスタイルラボ
伊藤忠商事株式会社	株式会社デイトナ・インターナショナル	ミツミ電機株式会社
株式会社ウサギオンライン	株式会社TSI	ミネベアミツミ株式会社
エイベックス株式会社	日本ロレックス株式会社	森ビル流通システム株式会社
株式会社オープンハウス	株式会社バロックジャパンリミテッド	株式会社ユナイテッドアローズ
株式会社オンワード樺山	株式会社阪急阪神百貨店	読売新聞
株式会社サザビーリーグ	株式会社バイクルーズ	株式会社ラフォーレ原宿 etc.

**現在200以上の企業・ブランドのビジネス開発及びマーケティング領域を支援**

大手企業の立上げ期や商戦期に大規模なPR施策を全面的に支援。



## 家電事業参入時のPR支援

家電事業参入時のPRを全面担当。動画制作、インフルエンサータイアップ、メディアタイアップ、WEB広告配信を実施。発売初期の需要の山を作ることに成功。



## 新ブランド立ち上げのPR支援

オンワード檜山の新ブランド立ち上げ支援に付随するPRを全面支援。YouTube動画広告、バナー広告などでブランドの認知拡大施策を実施。

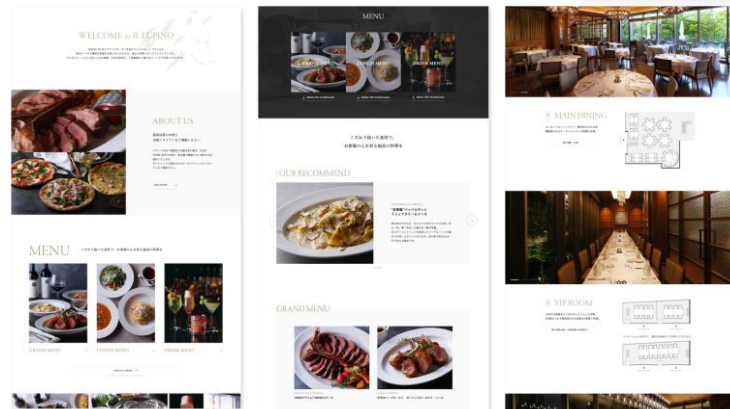
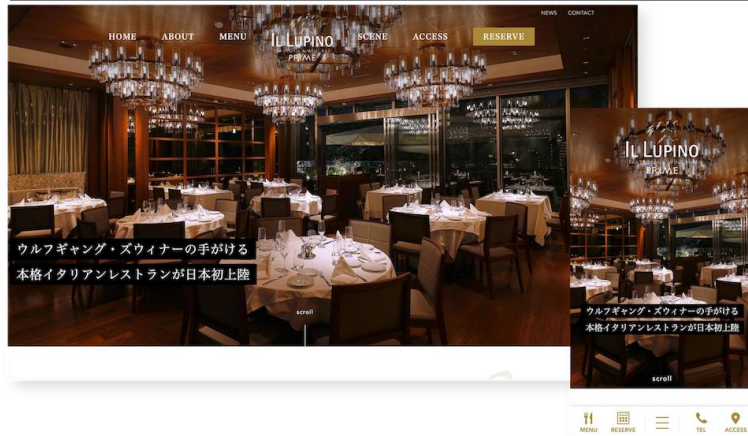


## 大型商戦期のPR支援

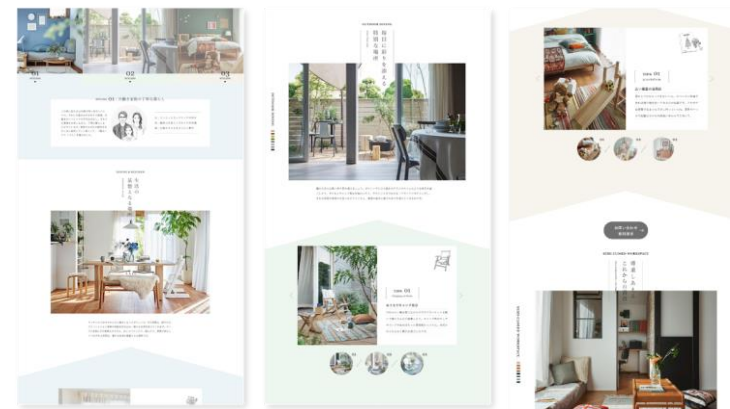
大手ファッションECヒラキの2~3月の商戦期のPRを全面支援。インフルエンサーPR、YouTube動画広告、SNS広告でのPRを実施。

ECサイト、ブランドサイト、コーポレートサイト、LPなど様々な種類と業界のWEB制作実績

## IL LUPINO PRIME / 株式会社THパートナーズ



## SEKISUI HOUSE noie / 積水ハウス ノイ工株式会社

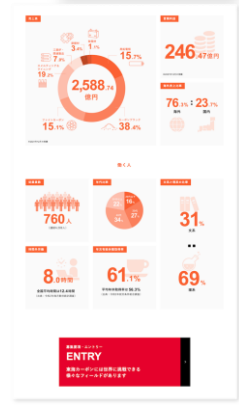


ECサイト、ブランドサイト、コーポレートサイト、LPなど様々な種類と業界のWEB制作実績

## 株式会社ファンコミュニケーションズ



## SEKISUI HOUSE noie / 積水ハウス ノイ工株式会社





## 様々な種類と業界のバナー制作実績

黒糖抹茶味 / **ソイプロテイン**  
大地のめぐみ素美人

無添加 完全栄養食  
純国産 100%植物性

初回 **50% OFF**

通常 3,480円 / お1人様1回限りのキャンペーン!  
定期購入 初回限定価格 **1,740円**

送料無料 解約OK

豊富な栄養素が丸ごと取れる  
**国産生はとむぎ**

リニューアル記念  
最大 **25% OFF**

2/16 wed >> 2/23 wed

“ガリガリ君”  
開発者・育ての親  
鈴木政次氏 登壇

業界で生き残る  
“強小”カンパニーの創り方

主催：株式会社Oneplat

鈴木政次氏  
MCフューション代表  
メディアデザイン研究所  
森城乳業株式会社元常務取締役開発本部長

オンラインセミナーに申込み

アパホテル社長 元谷 美美子 氏 登壇

**私が社長です。**

51年黒字経営を続ける  
「経営哲学」と「DX戦略」とは

株式会社Oneplat主催

元谷 美美子氏  
アパホテル株式会社 代表取締役社長  
アパホテルの子会社の取締役  
日本文化協会理事  
株式会社user「住友不動産」  
株式会社アイ・アーツ「住友不動産」

【法人限定】  
オンラインセミナーに申込み

Terzo  
**ルーフバスケット**  
新登場 New

進化したルーフバスケット  
新登場

フックで飽きの来ないデザインとこだわりの機能性

街乗りからアウトドアまで  
考え抜かれた静音性と飽きの来ないデザイン性

Terzo  
**ルーフバスケット**  
新登場

進化したルーフバスケット  
新登場

フックで飽きの来ないデザインとこだわりの機能性

NEW ARRIVALS

ENCIRCLE

ENCIRCLE

POP-UP STORE IN TOKYO  
ISETAN SHINJUKU  
6.21 sat - 6.27 sun  
限定ターゲティング中

SALIOT LOCK  
SALIOT Lighting Innovation

SALIOT LOCK2  
スマートロックを  
体感できる

ご来店者限定  
プレゼント

2023.1.10 TUE - 3.26 SUN  
ミネバアミツミ SALIOT高輪ギャラリー

SALIOT LOCK

安心・安全は、  
新しいカタチへ  
カギにできることをもっと

対象店舗にてお得意  
キャッシュバック!!

詳しくはこちら >

iPhone、AirPods、  
AppleWatchを”同時高速”充電

合計108wの急速充電

iPhone12/13/14, AppleWatch7/8/Ultra,  
AirPodsを3台同時に高速充電

最大40W  
最大15W

80%までの充電時間

約1.5時間 (iPhone 12 Pro)  
約1時間 (Apple Watch Ultra)  
約30分 (AirPods Pro)

belkin

Apple Store 公式取り扱いブランド

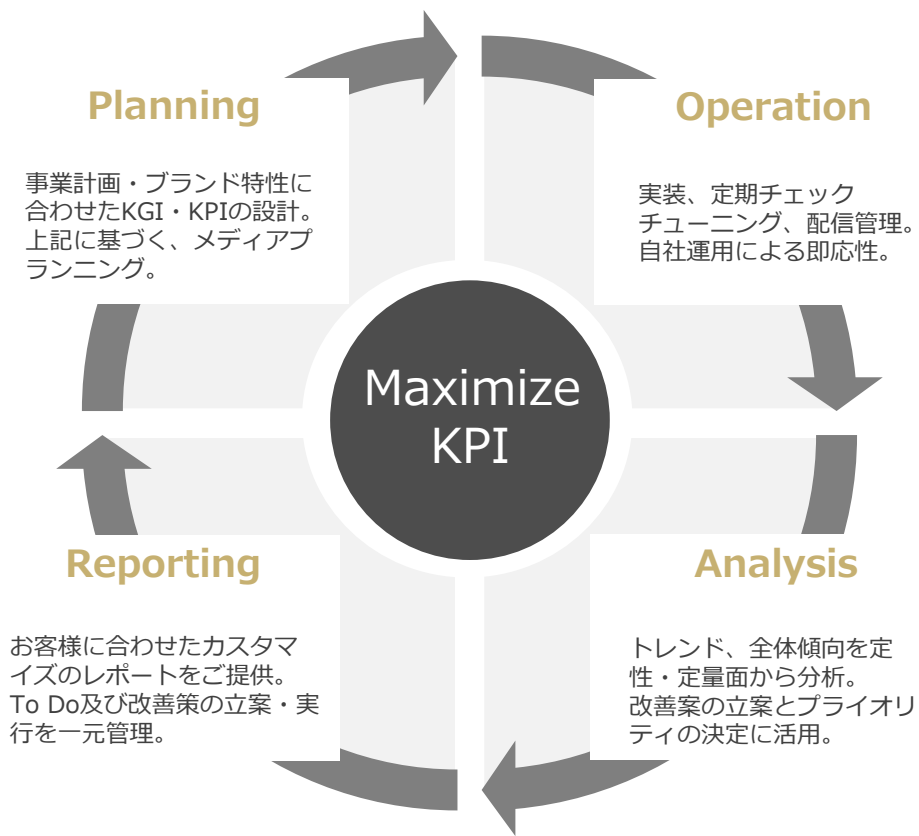
Apple関連アクセサリを中心に  
全世界50か国以上で販売  
米カリフォルニア州のグローバルカンパニー

35年間の歴史で  
130を超える受賞!

Macbook Pro 39分  
iPhone 12 Pro 26分

# WEB広告領域実績

創業以来、事業者様のプロモーションを支援。  
豊富な実績と運用PDCA、データ分析で創業以来、他代理店からの移管後の成果向上率は100%。



## 2012年創業以来の実績

100%

他代理店からリプレース後の成果向上率

※リプレース後の成果向上率は、同条件比較ができる案件の実績です。

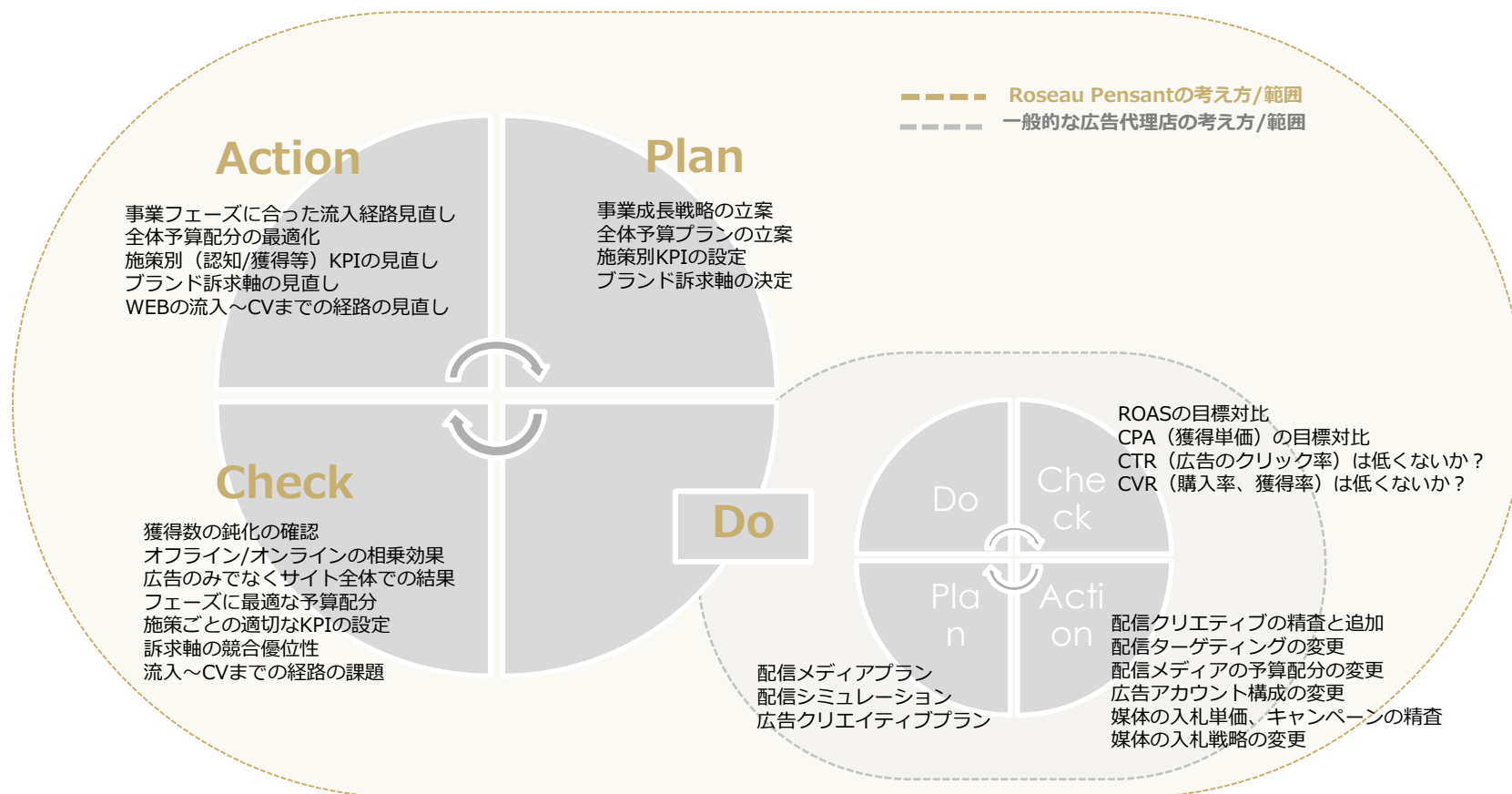
94%

1年以上の案件継続率



認定代理店/受賞歴

WEB広告単体のKPIだけを見る部分最適では大きな成果には限界がある。  
ビジネスの上流から下流までを支援し、対応ソリューションを保持する弊社だからこそ全体最適化を実現可能。



広告運用に関する改善事例などを蓄積したデータベースを保有。  
 広告代理店にありがちな属人的な経験や運用スキルに依存せず、データベース活用することでクオリティを担保。



該当アカウント：  
 検証対象：①視聴単価最適 vs ②VAC動画アクションキャンペーン  
 検証期間：2021/10/4~2021/10/31  
 検証結果：CVは②VACでのみ発生。視聴単価も23.5円とそれ程高くはならなかった。  
 (①は3.3円なので約7倍ですが、、、)  
 総評：今回、約1カ月で各キャンペーン10万程(NET 8万)とVACの推奨日予算(CPA x 10)には程遠いにも関わらず、VACでは ROAS264%(ビュースルー込み 424%)程に。+

配信動画	費用 COST	リーチ/動画		売上/費用対効果(媒体計画)			
		視聴単価	CPC	売上/費用対効果 ROAS	ビュースルー CV高	ROAS	
視聴目的	¥98,334	¥3.3	¥1,294	0	0%	0	0%
CV目的	¥98,313	¥23.5	¥126	9	264%	13	424%

運用者が改善に成功した実績や、  
 媒体の最新アップデート情報が  
 集約されたデータベース

## 一般的な代理店の運用

運用担当者の知識や経験による運用。  
 属人的になり、運用改善に限界がある。



## Roseau Pensantの運用

社内の知見や媒体アップデート情報を日々投稿、  
 更新しているデータベース (Qast) から  
 取得。個々の運用者が改善に活用することで、  
 属人的にならず均質な運用を担保。

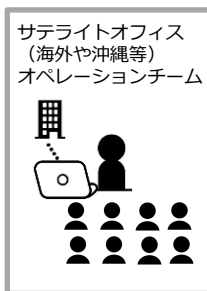
多くの代理店が行う、広告オペレーションのサテライトオフィスや、専門部署への依頼では無く、バディ制を採用。入稿作業を行う運用オペレーターも案件やコンサルタントの状況を把握し、素早いPDCA、小回りの利く運用を実現。

## サテライト制

運用  
コンサルタント



都度フローに  
沿って依頼



### メリット

サテライトオフィスに人員を確保しシステム化することで担当案件数を増加させられる。ミスのチェック体制も敷き、大企業の顧客の運用に向く。

### デメリット

フローが徹底され、コンサルタントとの連携に時間がかかり小回りが利かない。PDCAに時間がかかる。

STEP 1  
広告効率の悪化を  
運用コンサルタントが察知

STEP 2  
担当の運用コンサルタントが  
広告クリエイティブ変更作業を  
海外や沖縄、東北の  
サテライトオフィスに依頼。

STEP 3  
サテライトオフィスの  
オペレーターが各部署の依頼  
を優先順に順次対応。

STEP 4  
広告クリエイティブを  
変更に時間がかかり  
効果回復が遅延。



クリエイティブの変更・改善にかかる日数  
**5営業日～**

## バディ制

運用コンサルタント

運用オペレーター  
兼アシスタント



常に運用状況を共有し合っており、  
即時の連携が容易に可能。

### メリット

常に案件状況が共有され  
運用者とオペレーションの  
連携が早い。  
クライアント毎の融通も利き  
安い。  
素早く小回りの利いたPDCA  
が可能な運用体制。

### デメリット

個々人のメンバーの  
工数が増大しがちな為、  
担当案件数が限られる。  
また、属人的になりやすい。

STEP 1  
広告効率の悪化を  
運用コンサルタントが察知

STEP 2  
担当の運用オペレーターが  
広告クリエイティブを変更作業  
(コンサルタントとバディ制)

STEP 3  
広告クリエイティブを変更により  
効果が回復。PDCAが早い。



クリエイティブの変更・改善にかかる日数  
**即時～2営業日**

リスティング広告	レコメンド広告	DSP
Google 広告 YAHOO! JAPAN プロモーション広告	criteo RTBHOUSE	ADMATRIX DSP Logicod KANADE rocketfuel
アドネットワーク広告	動画広告	タグ管理ツール
Google Display Network YAHOO! JAPAN Display Network AkaNe GOMO i-mobile nend nend	YouTube TVer 広告 Teads tv	Google Tag Manager YAHOO! JAPAN タグマネージャー
	EC内広告	データフィード管理ツール
	amazon advertising Rakuten	dfplus.io DFO manager Gyro-nDFM
SNS広告	キュレーションサイト	DMP
facebook Instagram LINE 広告 Twitter TikTok Pinterest	SmartNews Gunosy	IntimateMerger TREASURE DATA
	アフィリエイト広告 (ASP)	その他ツール
	A8.net ACCESSTRADE VALUE COMMERCE	Google Analytics ADEBiS Ptengine

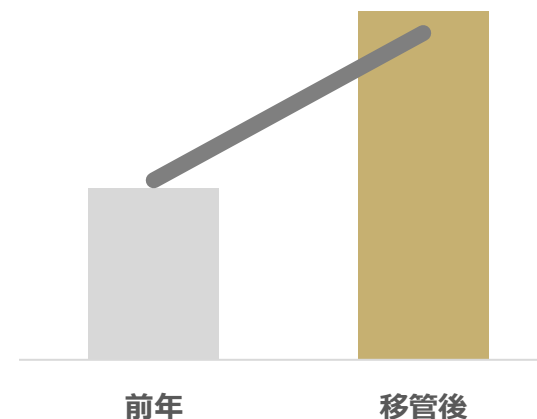
※上記はあくまでこれまでの取扱メディアの一部です。ご要望に合わせ新規媒体の提案、運用も可能です。

専門広告代理店が陥りがちな広告の部分最適のみのPDCAフローを弊社への移管により刷新。アパレル業界では重要な販促企画、商品企画との連動した予算計画やアトリビューションによる評価も取り入れ、WEB集客の全体最適化により売上、広告効率の各種KPIを大幅に改善した事例。

与件内容	
業界・商材	小売EC (アパレル)
プロモーション目的	ECでの売上最大化
KPI	EC売上・ROAS
対象施策	Google/Yahoo!リスティング広告 Googleショッピング広告 Googleディスプレイ広告 Criteo/FacebookDPA
実施施策	
課題・背景	広告ROAS指標に偏った広告運用により新規顧客の取込みに失敗。売上の伸び悩みが顕著。既存代理店から弊社にWEB広告の運用を移管。
実施内容	各広告媒体毎の部分最適だけでなく、クライアントの販促企画、商品企画とWEB広告の連動を加味した月別予算計画とメディアプランを再設計して運用。また、広告ROASだけでなく、サイト全体の売上や新規顧客の獲得もKPIに設定。アトリビューション分析を取り入れ、純新規向けの配信も強化し、WEB集客全体最適を実施。

## 結果

広告経由売上：前年比**204%** ■ 広告ROAS  
 広告ROAS：前年比**141%** ■ 広告経由売上



陥りがちなWEB上だけの点の施策だけでなく、クライアントの販促企画部、商品企画部ともヒアリング、コミュニケーションを取り売上拡大に向けた理解を作ることでWEB集客施策の全体最適に成功。結果として前年比で売上・広告ROAS共に大幅な改善となった。

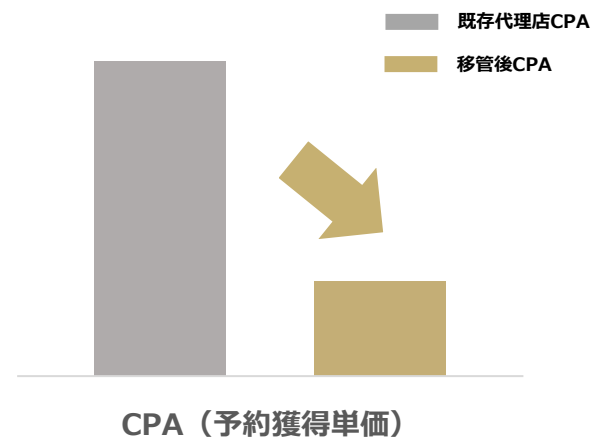


画一的な広告による集客から、店舗の出店地域に合わせた広告クリエイティブを作成。ターゲット層に合わせたクリエイティブで広告のクリック率やCVRが大幅に向上。目標の予約獲得単価を大幅に上回る改善を達成した事例。

与件内容	
業界・商材	接骨院FCの店舗集客
プロモーション目的	CV（施術体験予約数）の最大化
KPI	CV数（施術体験予約）・CPA（予約獲得単価）
対象施策	Facebook広告 バナー制作
実施施策	
課題・背景	既存の広告代理店でリスティング広告やチラシを使い、店舗集客を行うも、予約獲得単価が高く頭打ちの状態。新規の流入経路の獲得を依頼される。
実施内容	実店舗の集客と相性の良いFacebook広告を媒体に選定。実店舗集客では、エリア毎に店舗周辺環境、顧客層、来店方法が大きく異なる。その為、各店舗毎のエリア情報を収集して整理して広告のバナーに反映。特にアクセス情報の分かりやすさを重視して訴求。またエリア毎に想定ターゲット層（主婦や会社員）を設定して広告の訴求や配信設定に反映。

## 結果

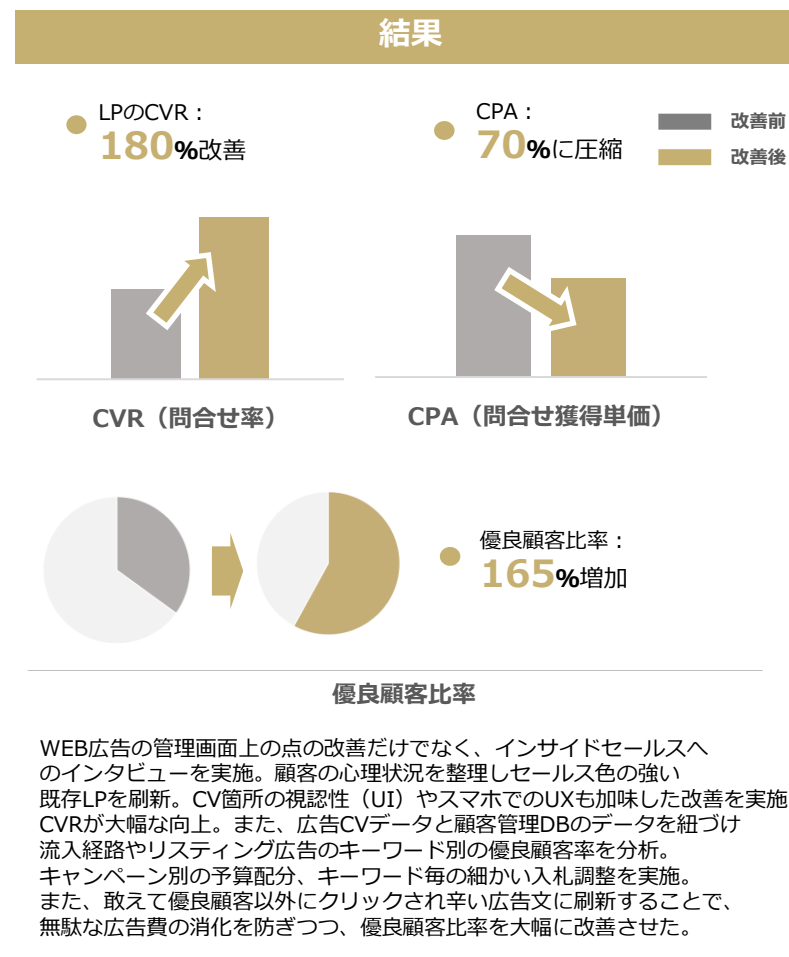
● CPA（予約獲得単価）：移管後**30%**に圧縮



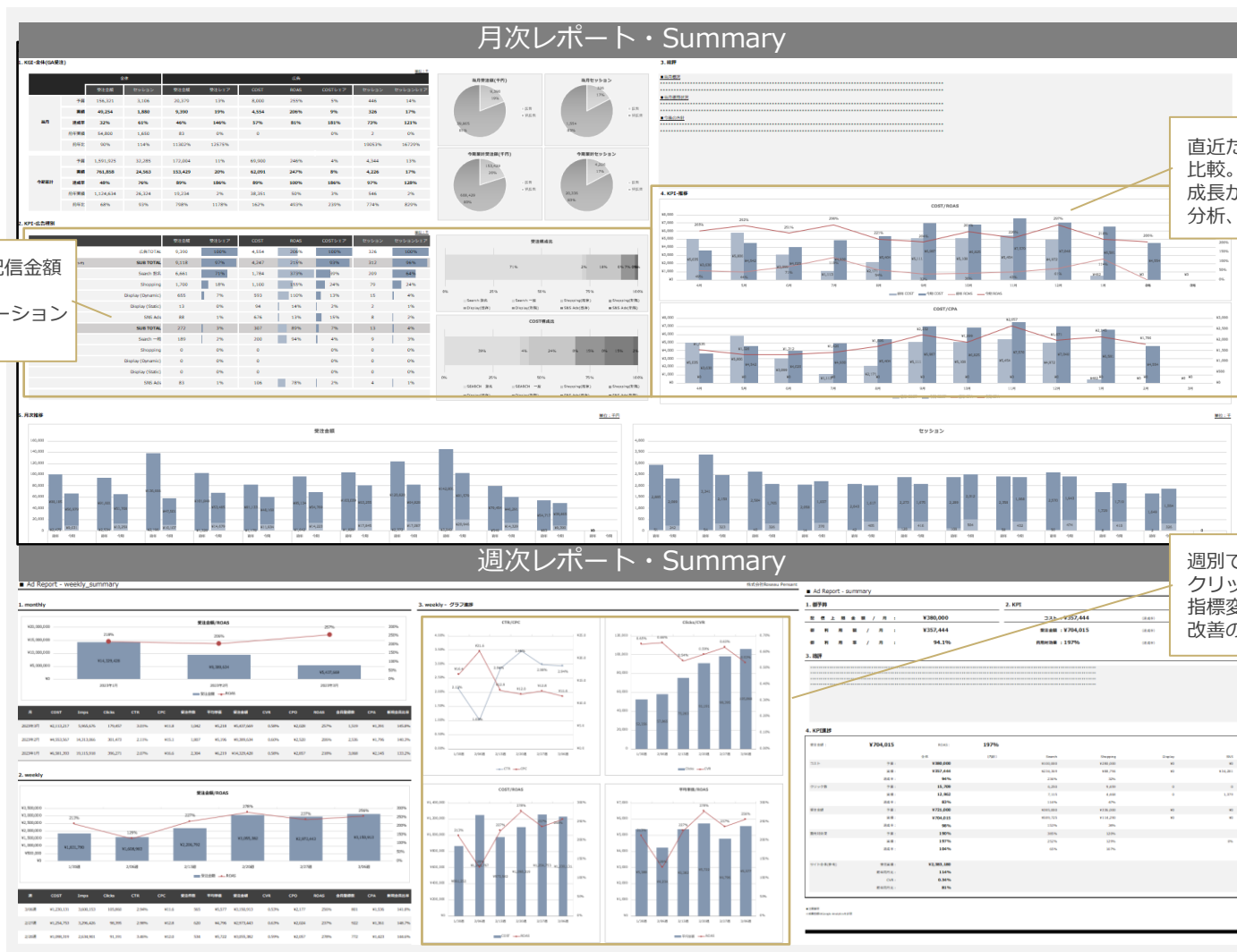
クライアントから提供される広告素材をただバナーにするだけでなく、店舗周辺のエリア特性（アクセス情報、顧客層、来店時間、来店方法）をリサーチ、整理。広告バナーに反映。特にアクセス情報を分かりやすさを重視した訴求に。また、実来店顧客の属性を共有を受けながら改善することで目標CPAの3分の1以下にまで獲得単価を効率化に成功。

インサイドセールスへのインタビューを行い、ターゲットの深い理解に基づく、LPのコンテンツ、UI、UX改善を実施。また顧客管理データと広告データを紐づけた分析と最適化を行う。広告のデータだけでなく、**リアルな一次情報を取得し、WEB施策に活用することで、CPA（顧客獲得単価）と獲得顧客の質（CVの質）の改善を両立させた事例。**

与件内容	
業界・商材	葬儀業界
プロモーション目的	葬儀のWEB問合せの獲得（CV数） ※成約率の高い顧客比率の増加（CVの質改善）
KPI	葬儀のWEB問合せ数
対象施策	Google/Yahoo!リスティング広告 Google/Yahoo!ディスプレイ広告 LP改修 顧客DB分析
実施施策	
課題・背景	葬儀ポータルサイトの参入などでWEB問合せ獲得単価が高騰。また葬儀単価下落により、収益性が厳しく、広告効率改善と共に、問合せの質の改善も求められる。
実施内容	WEB上のテクニカルな改善だけでなく、実際の顧客情報をインサイドセールスの部署にヒアリング。顧客の心理状況を基にLPを大幅に刷新。また、広告CVデータと顧客リストDBを紐づけ、成約確度の高い顧客の獲得比率の高い広告経路に予算配分をアロケーション。広告文も成約率の高い顧客のみがクリックするように文言を大幅に変更し無駄なクリックによる広告費高騰を防ぐ設計に変更。



週次/月次でのKPIの進捗、広告効率に関するレポートを作成し報告。KPIの前月、前年対比で比較。  
複数媒体の運用では配信比や貢献度を可視化。週次では各広告指標の変化を可視化し悪化や改善の要因の特定に活用。

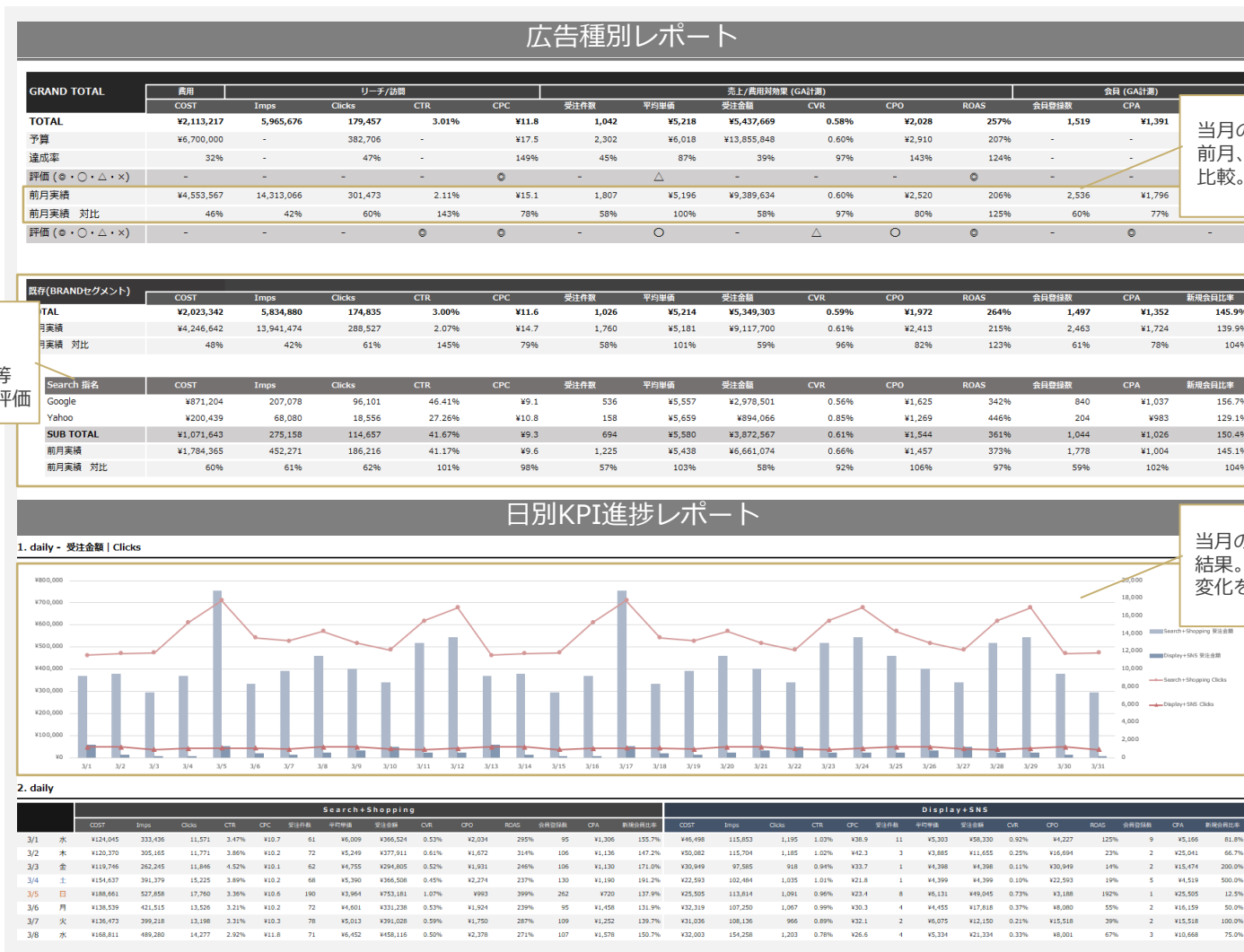


KPIへの貢献度や、配信金額の比率を可視化。媒体間の予算アロケーションに活用。

直近だけでなく、前年比でも比較。全体での改善や成長が見られているかを分析、評価。

週別でのクリック率やクリック単価等の広告効率の指標変化を確認。悪化や改善のタイミングを捉える。

各広告指標を前年、前月の期間で比較。広告種別その他、リターゲティングや指名検索系を既存顧客。それ以外を新規顧客と分類。それぞれの適切なKPIで評価。また、KPIを日別進捗で抽出することで施策による効率の変化を可視化。



当月の広告全体の配信結果  
前月、前年比での各指標を  
比較。当月の配信結果を評価

広告種別の配信結果  
種別その他、新規向けと  
リターゲティングや指名等  
既存向けで分けて抽出、評価

当月の日別でのKPIの進捗  
結果。施策などによる数値の  
変化を可視化

各広告メニューの評価と改善点を分析する為に必要な粒度でデータを抽出。キーワードやバナー別のデータを基にキーワードの精査やクリエイティブの今後の改善方針を定め、さらなる効果改善に活用。

Table with multiple sections: 'リスティング広告・キーワード別レポート' (Listing Ads by Keyword) and 'ディスプレイ広告・クリエイティブ別レポート' (Display Ads by Creative). Includes columns for campaign, keywords, scores, clicks, and conversions.

検索広告のKW別の各指標や品質スコアを抽出 KWの精査に活用

バナーの掲載イメージと各指標を抽出 クリエイティブ別の効率の評価や傾向を把握

ECサイトのようなサイトの場合、広告/非広告の様々な経路から流入、新規、リピーターの分類等も重要となる。広告単体での評価だけでなく、サイト全体としてのKPIが伸張しているのかを可視化し、全体戦略の方針を立てる。



## 主なサービス提供内容

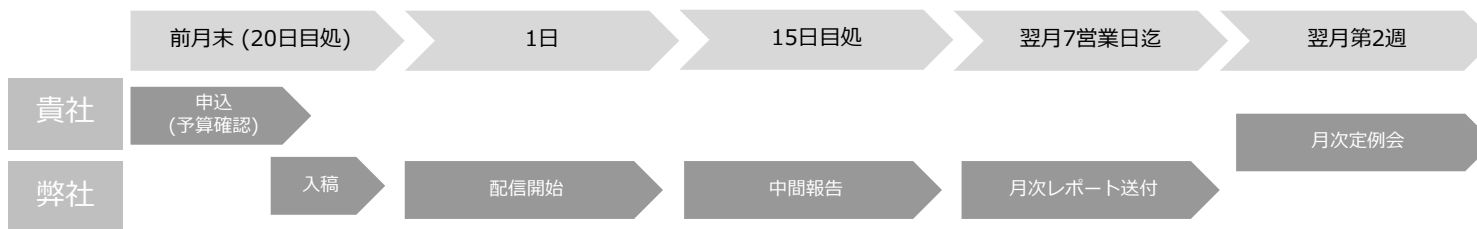
### 配信設計・運用・分析

- ・ 分析・リサーチ、戦略策定
  - ・ ターゲット設計、メディアプランニング
  - ・ 配信設計、入稿、配信管理
  - ・ PDCAフロー構築
  - ・ 日々の運用、予算・入札調整
- etc.

### レポートニング・施策提案

- ・ 効果分析、レポートニング
  - ・ 改善策の提示
- etc.

## 主な広告運用フロー



※ご予算や出稿内容、ご要望に合わせてご調整させていただきます。基本はWEB MTGとさせていただきます。

**株式会社Roseau Pensant**