

# 会社案内

ユニスタ株式会社



## 経営理念：ユニークをスタンダードにする



会社名 : ユニスタ株式会社(YUNISTA, Inc.)

設立日 : 2018年11月14日

所在地 : 東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5F

事業内容 : マーケティングの実行支援及び人材教育

資本金 : 1,000,000円

役員 : 代表取締役 村山 雅佳

取締役 渡辺 晃大

URL : <https://yunista.com/>

## 会社概要

# デジタルマーケティング支援事業が主 BtoB/BtoCのどちらも対応可能

## コンサルティング

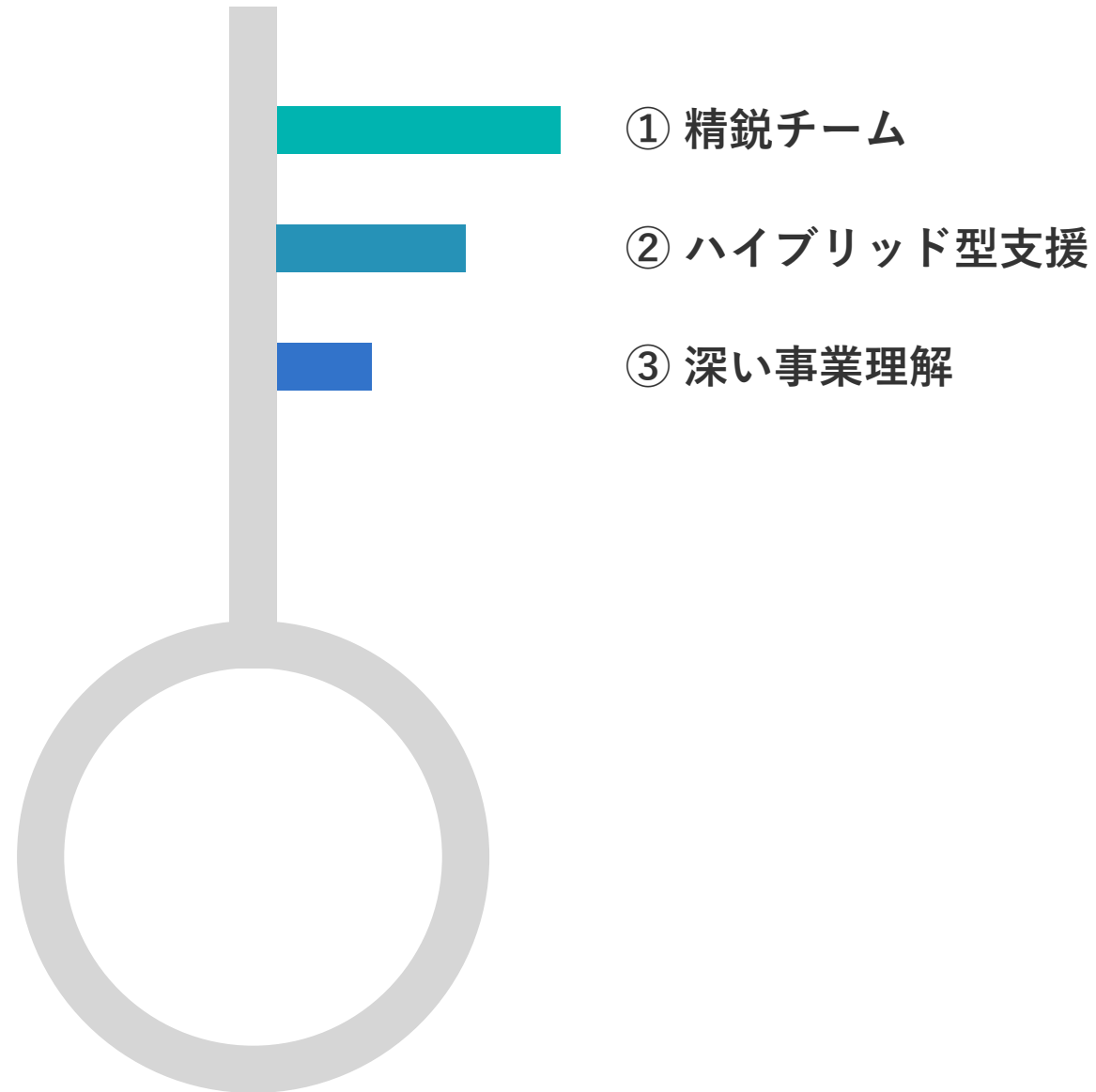
企業の事業課題に合わせたデジタルマーケティングの戦略立案及び実行支援を伴走型コンサルティングの形でご提供

## デジタル広告運用

運用型広告を中心としたデジタル広告のプランニング・運用代行サービスを主にご提供  
アクセス解析やLPOも実施

## デジタルマーケティング 人材教育

組織のマーケティング力の底上げ及び役割の最適化を目的として、企業の人材育成の内製化支援や企業研修等を実施



# 特長

# 改善実績が豊富なメンバーのみでチームを構成 全員が事業会社／支援会社のどちらも経験済み

◆ご支援開始～3か月後の実績値

	A社	B社
業態	BtoB	BtoC
業種	金融	人材
事業フェーズ	マネタイズ (1→10)	事業創造 (0→1)
KPI	契約	仮登録
獲得数	235%	690%
獲得率	108%	494%
獲得単価	78%	25%
主な支援内容	広告運用 LPO クリエイティブ設計 クリエイティブ制作	全体設計 広告運用 LPO クリエイティブ設計

※基準値を100%とした場合

## 改善事例 (一部抜粋)

## デジタルマーケティング経験：10年（BtoB/BtoC）

広告代理店（マネージャー） → 東証一部上場企業（事業責任者） → 創業

代表取締役

むらやま まさよし  
**村山 雅佳**

2011年株式会社プレジジョンマーケティングに入社しBtoBマーケティングのコンサルティング・運用型広告の運用に従事。上場企業である某ECシステム会社の店舗獲得において目標を12か月以上連続で達成。

2015年株式会社エス・エム・エスに入社。高齢者向け新規事業(BtoC)にメーカーとして参画し1年目に売上及び粗利を倍以上に増やし事業の単月・単年度黒字化に貢献。その後同事業の責任者となり事業戦略の策定から実行まで幅広く担当(営業、コールセンターマネジメント、ベンダーマネジメント、採用育成など)。同年、別の新規事業を立ち上げる。

2018年11月ユニスタ株式会社を創業。デジタルマーケティングの実行支援及び人材教育(内製化含む)を主な事業としておこなっている。

## デジタル、Web業界経験：11年、デジタルマーケティング経験：10年

著書：「運用型広告 プロの思考回路」（出版：角川アスキー総合研究所） ※共著

ECシステム会社の株式会社Eストアーに新卒入社し営業を担当。営業としては平均112%、最高130%の達成実績。メンバー育成、スクリプト改善などのチーム運営にも従事。

その後株式会社プレジジョンマーケティングに入社。マーケティングコンサル・広告運用に従事しつつチームのマネジメントも担当。個人の担当案件では広告予算800万円/月から約3.25倍まで拡大しCPA23%改善、CPAを維持して40万円/月から37.5倍まで拡大などの実績あり。

その後パーソルキャリア株式会社に入社。転職サービス「doda」のデジタルマーケティングチームにてマネジャーとして集客戦略の立案、実行を担当。LP改善PJTのPMも担い、数十億円規模の予算活用の中でCVR110%改善に成功。また全社横断の個人データ利活用推進PJTも担当。法律、テクノロジー動向の両面を踏まえた実務的な知見も保有。

ユニスタでは主にマーケティング全般及び運用ディレクションを担当。

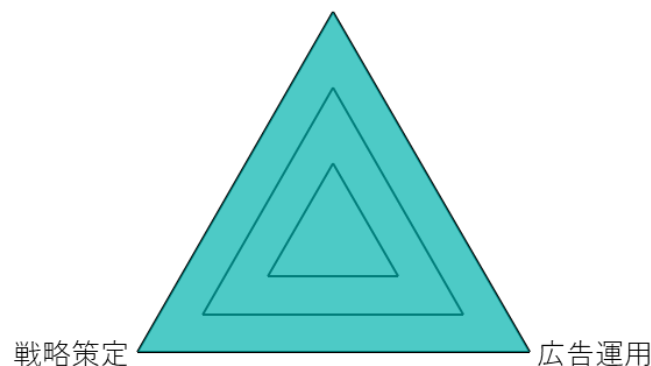
取締役

わたなべ こうだい  
**渡辺 晃大**

# コンサルティング会社・広告代理店のハイブリッド型 規模に関わらず経験豊富な人材が担当するため高品質

ユニスタ

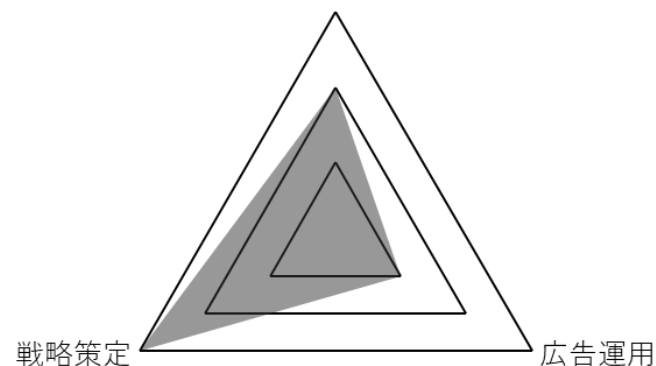
事業理解



事業運営・広告運用どちらも豊富な経験があり戦略から実行まで対応可能

コンサル

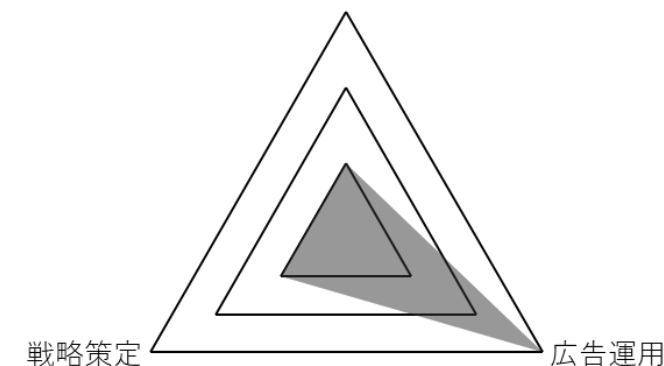
事業理解



戦略策定には非常に長けているが、実行経験が少なく現実的でない場合も

広告代理店

事業理解



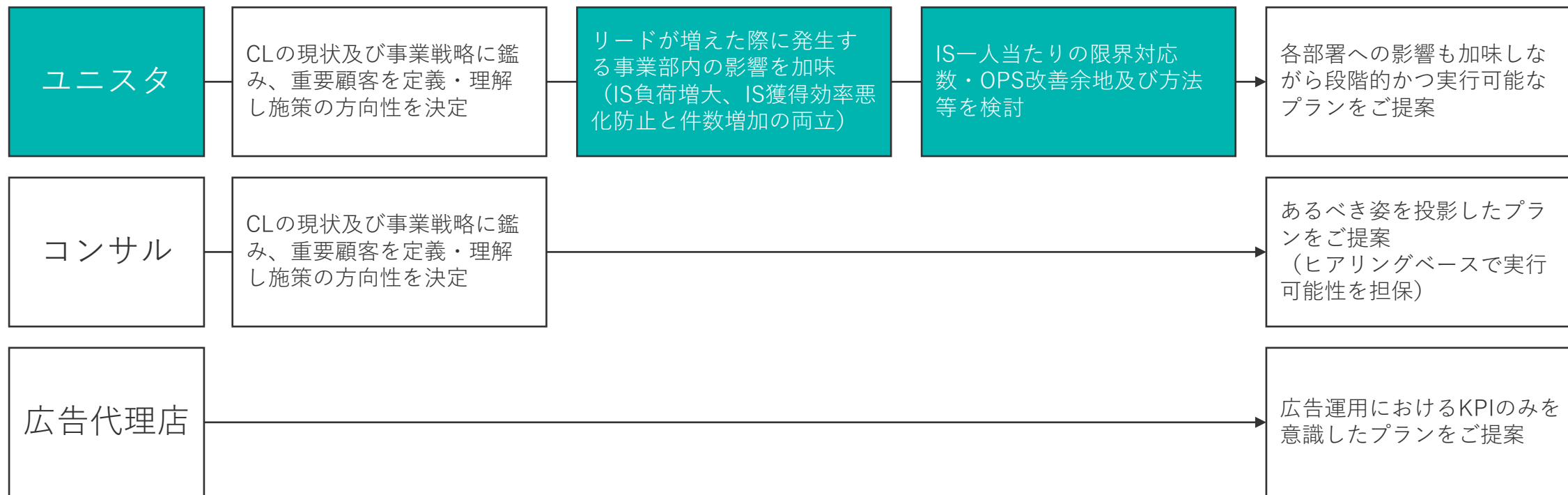
広告運用経験・ノウハウは豊富だが、提案が課題ではなく施策起点になる

※一般的によく見られる傾向



# 事業に対する理解度が戦略や打ち手の筋の良さに影響

〈リード獲得数 増加施策を考える場合の例〉



※上記は一例

## 中小～大手まで様々な規模・業種におけるご支援実績

**取引実績**  
(順不同、一部抜粋)

ソフトバンクロボティクス株式会社  
株式会社博報堂  
株式会社エス・エム・エス  
株式会社アドウェイズ  
公益社団法人 国際人材革新機構

その他、大手企業との取引もあり  
(業種：金融、教育、広告)

# デジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを多数保有 配置人材に鑑みて、弊社が最も高品質なサービスを提供可能

広告予算が**100万円以内/月**の場合の支援体制

		ユニスタ	大手広告代理店	中小広告代理店
担当者	クラス	エキスパート	新人	新人
	業務スタイル	超多能工型	分業型	多能工型
	事業理解	★★★★	★☆☆	★☆☆
支援範囲	コミュニケーション設計	★★★★	★☆☆	★☆☆
	広告運用	★★★★	★★★	★☆☆
	アクセス解析	★★★★	★☆☆	★☆☆
	タグマネジメント	★★★☆	★☆☆	★☆☆
	LPO	★★★★	★☆☆	★☆☆
	クリエイティブ制作	★★★☆	★☆☆	★☆☆

※現時点における評価

# デジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを多数保有 配置人材に鑑みて、弊社が最も高品質なサービスを提供可能

広告予算が**500万円以内/月**の場合の支援体制

		ユニスタ	大手広告代理店	中小広告代理店
担当者	クラス	エキスパート	新人	中堅
	業務スタイル	超多能工型	分業型	多能工型
	事業理解	★★★★	★★☆☆	★★☆☆
支援範囲	コミュニケーション設計	★★★★	★★☆☆	★★☆☆
	広告運用	★★★★	★★★☆☆	★★★★
	アクセス解析	★★★★	★★☆☆	★★★☆☆
	タグマネジメント	★★★☆☆	★★☆☆	★★★☆☆
	LPO	★★★★	★★☆☆	★★★☆☆
	クリエイティブ制作	★★★☆☆	★★☆☆	★★★☆☆

※現時点における評価

# デジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを多数保有 配置人材に鑑みて、弊社が最も高品質なサービスを提供可能

広告予算が**1,000万円以内/月**の場合の支援体制

		ユニスタ	大手広告代理店	中小広告代理店
担当者	クラス	エキスパート	中堅	ベテラン
	業務スタイル	超多能工型	分業型	多能工型
	事業理解	★★★★	★★☆☆	★★★☆☆
支援範囲	コミュニケーション設計	★★★★	★★★☆☆	★★★☆☆
	広告運用	★★★★	★★★☆☆	★★★★
	アクセス解析	★★★★	★★★☆☆	★★★☆☆
	タグマネジメント	★★★☆☆	★★☆☆☆	★★★☆☆
	LPO	★★★★	★★☆☆☆	★★★☆☆
	クリエイティブ制作	★★★☆☆	★★★☆☆	★★★☆☆

※現時点における評価

# ビジネス成長を支える強力なパートナーシップの構築

1

## プロジェクトの成功確率アップ

緻密な戦略と高速PDCAの実行によって事業目標の達成に貢献

2

## コミュニケーションコスト削減

事業構造及び状況を深く理解しきめ細やかなサービスをご提供

3

## 気軽に相談できる専門家の獲得

客観的かつ広範な視点で事業に関する様々な課題解決をご支援

# End of Document