

NAMU

Communication

---

COMPANY PROFILE



Total Online Marketing Service

**Namu**  
Communication

# Overview

## - Who we are

### I . Overview

#### - Who we are

#### - Our Growth

#### - Organization

### II . Business

#### - Service Line-up

#### - Management

#### - Operation system

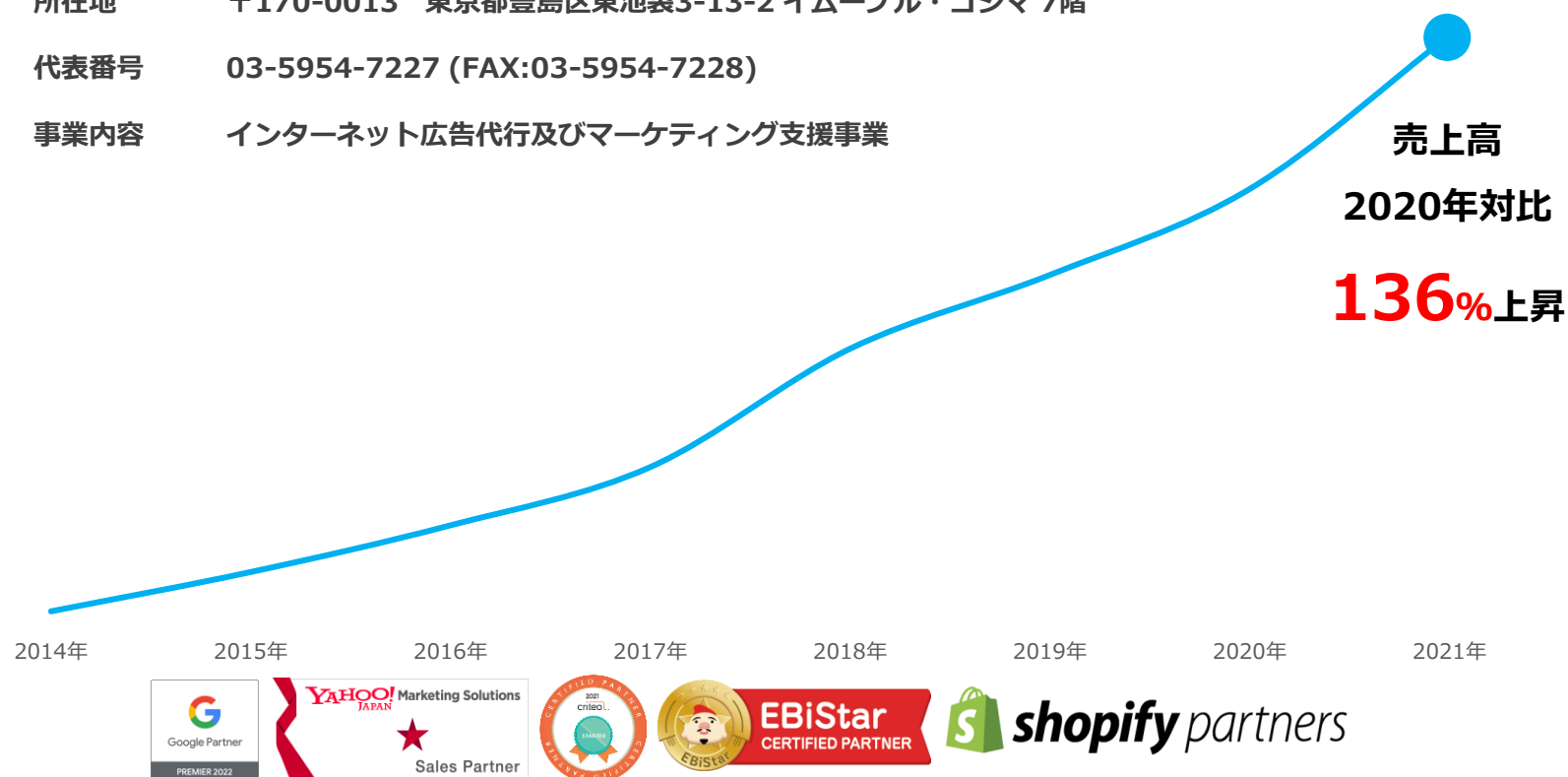
#### - Contract

#### - Process

### III . Reference

#### - Case

会社名	株式会社ナムコミュニケーション (英文表記 : Namu Communication Co.,Ltd.)
代表者	鳥山 公盛 (とりやま きみもり)
設立日	2014年 2月 15日 (日本支社) ※2002年 12月 23日 (韓国本社)
資本金	5,000万円
社員数	27名 (日本支社) ※韓国本社含め 177名 / 2022年 2月現在
所在地	〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-13-2 イムーブル・コジマ 7階
代表番号	03-5954-7227 (FAX:03-5954-7228)
事業内容	インターネット広告代行及びマーケティング支援事業



# Overview

## - Our Growth

### I. Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II. Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III. Reference

- Case

Point  
01



月平均新規契約

10件

※2021年1月～12月平均

Point  
02



お取引累積実績

1,144件

※2021年12月末基準

Point  
03



プロ集団

※Google広告認定資格取得者

100%

※経営支援メンバーを除く



# Organization

## Overview

### - Organization

#### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

#### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

#### III . Reference

- Case

#### デジタルマーケティング部

- ・ DM本部
- ・ DM1課
- ・ DM2課
- ・ DM3課

#### コンサルティング部

- ・ コンサルティング課
- ・ コンテンツマーケティング課

#### 戦略企画部

- ・ 営業戦略課  
メディア  
運用/分析/企画  
海外マーケティング
- ・ 経営企画課  
人事/総務  
財務/会計

#### デジタルマーケティング事業本部 [韓国]

- ・ デジタルマーケティング1局  
1チーム/2チーム/3チーム
- ・ デジタルマーケティング2局  
1チーム/2チーム/3チーム
- ・ 釜山支社  
1チーム/2チーム
- ・ 加山センター

#### コンサルティング事業本部 [韓国]

- ・ コンサルティング局  
1チーム/2チーム

#### 経営管理室 [韓国]

- ・ 人事総務チーム
- ・ 財務会計チーム
- ・ チャンネル運用チーム
- ・ コンテンツマーケティングチーム
- ・ IT開発チーム
- ・ デザインセンター



**Business**

# Business

## - Service Line-up

### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

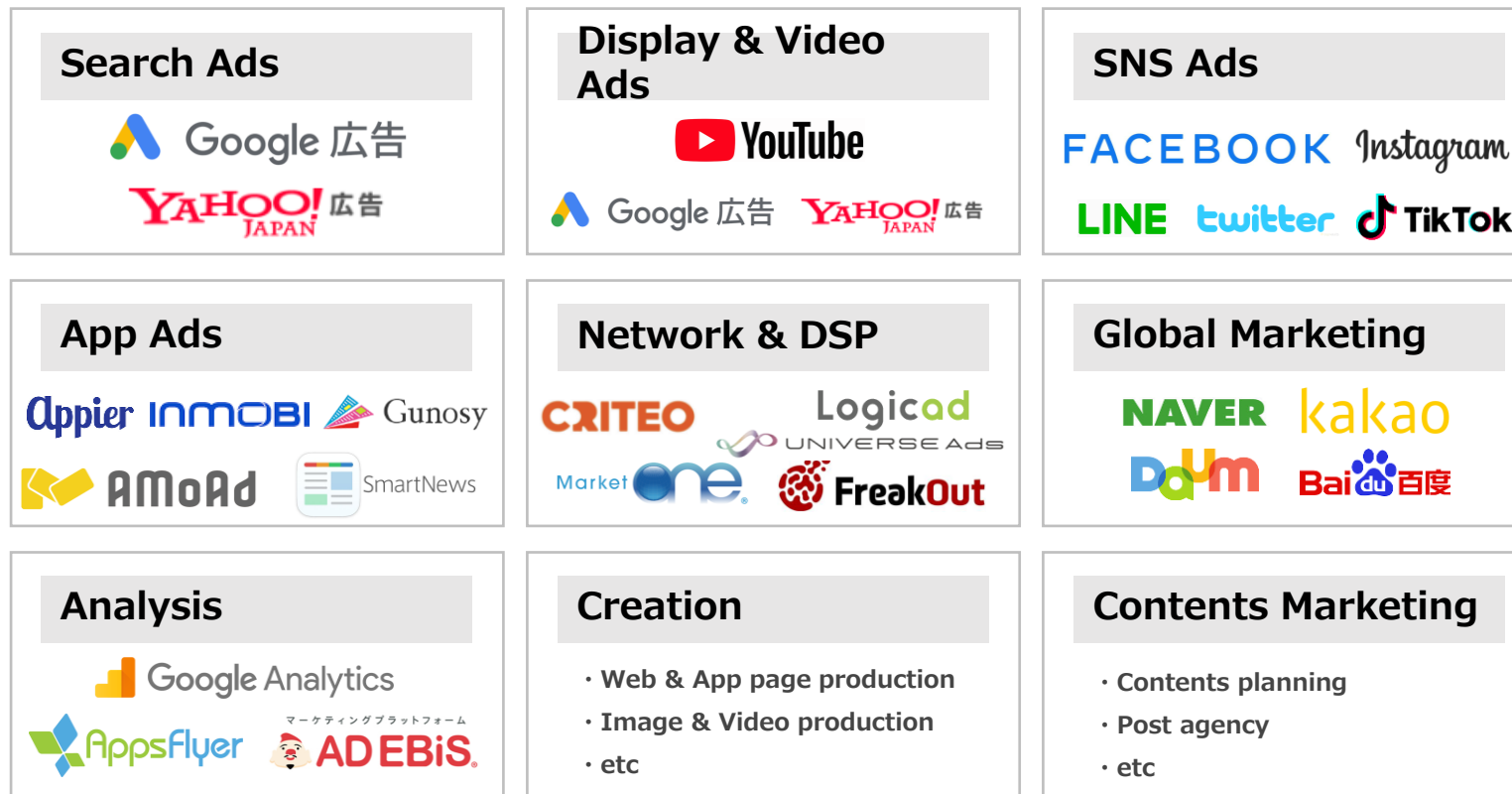
### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case

## Total Online Marketing Service



※一部サービスのみ記載





# For the better management

## Business

### - Management

#### I . Overview

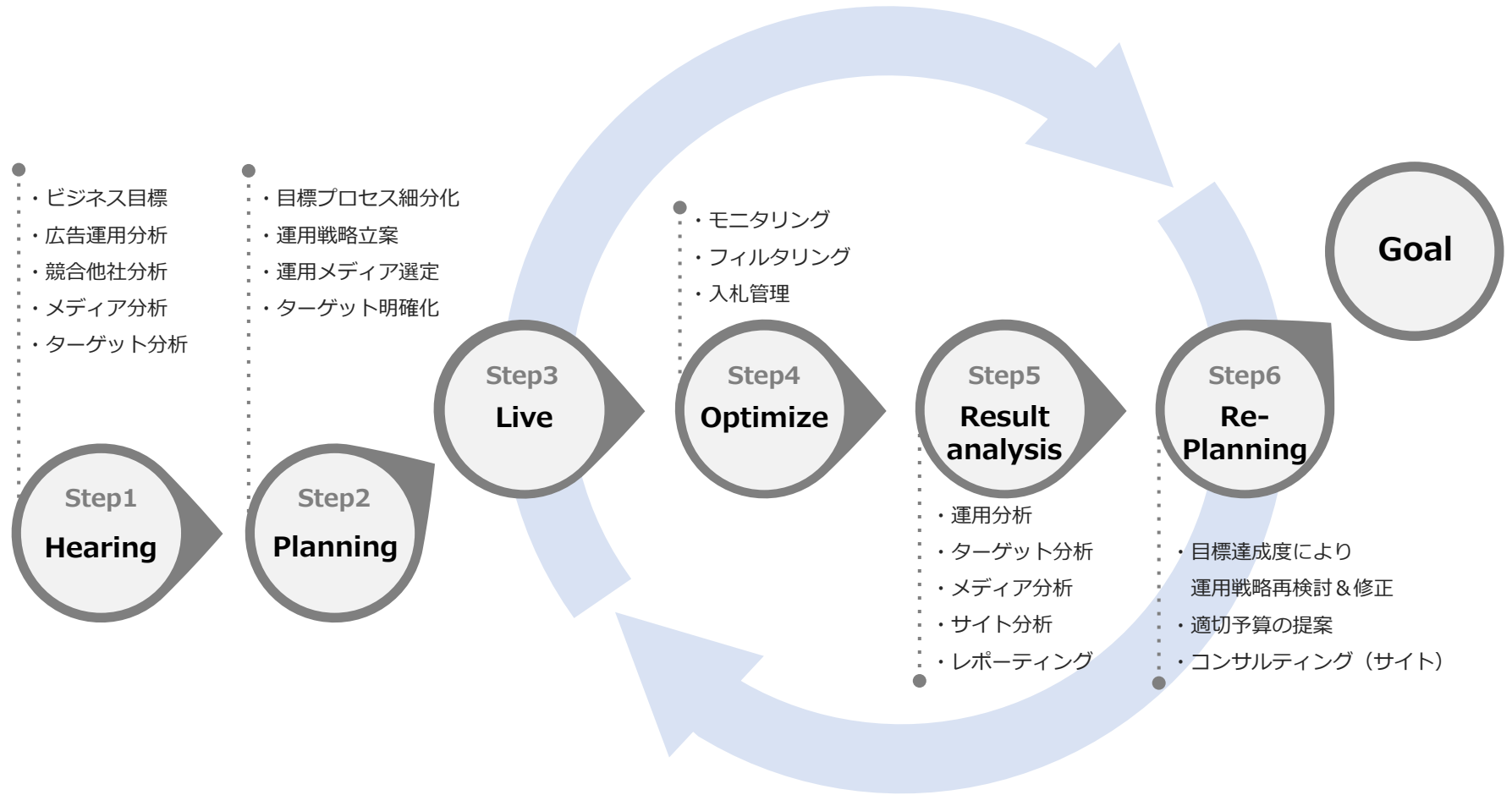
- Who we are
- Our Growth
- Organization

#### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

#### III . Reference

- Case





# For the better performance

## Business

- Operation system

### I . Overview

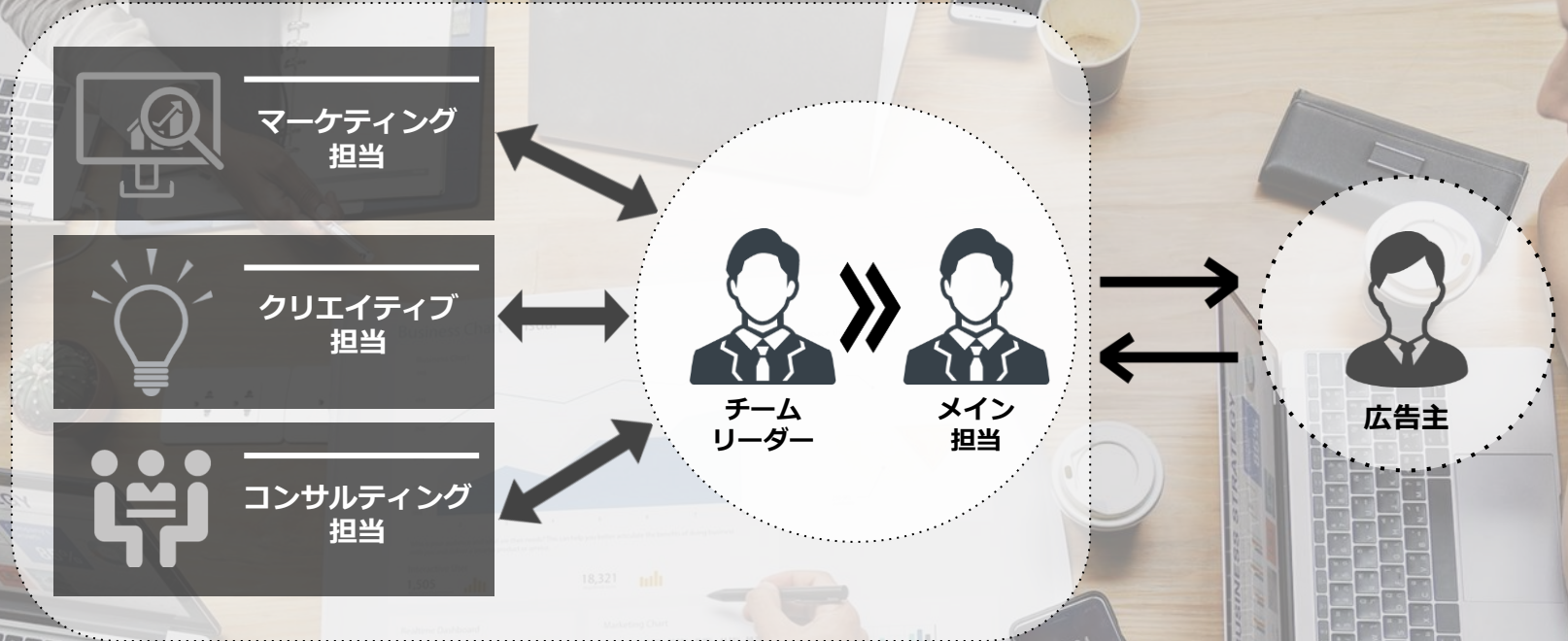
- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case



# Business

## - Contract

### I. Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II. Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- **Contract**
- Process

### III. Reference

- Case

Point  
01

0円

初期設定費用

Point  
02

0円

月々レポートニング

Point  
03

0円

解約手数料

Point  
04



契約期間縛りなし

※最適化には約3ヶ月間の運用（PDCA）が必要です。

Point  
05



アクセス解析サポート

※サポート内容により費用が発生する場合があります。

Point  
06



代行手数料は20%

※ただし、30万円以下は一律6万円とさせていただきます。



# Business

## - Process

### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case



※審査関連の事情により前後する場合があります。

**Reference**



# Case.1 事業内容：グローバル展開しているファッションサイト

## Reference

### - Case.1

#### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

#### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

#### III . Reference

- Case

※CVs：購入完了

**TASK** ※インハウスからNamuへ移行

- ・ サイト流入減少
- ・ 顧客購入単価減少による売上低迷

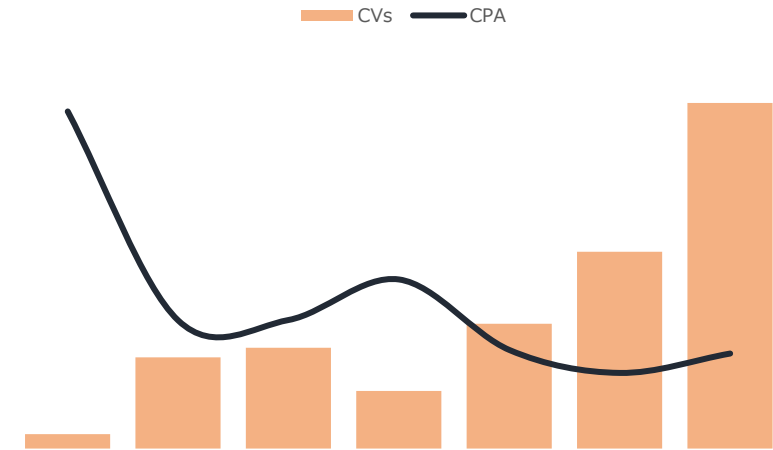
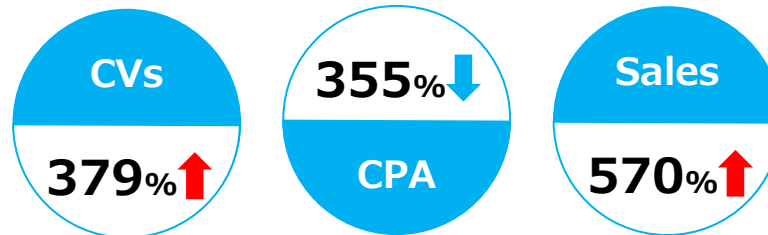
**KPI**

- ・ 新規顧客獲得及び既存顧客の再訪問を誘導
- ・ CPA&ROAS改善

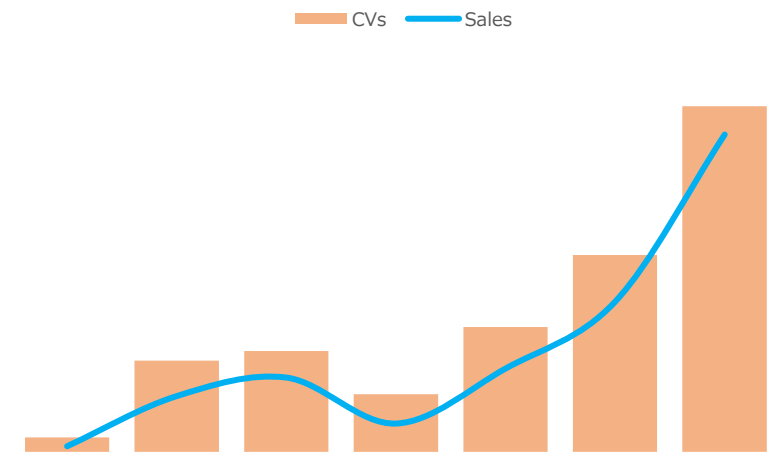
**Action**

- ・ メディア別にROAS実績を分析、運用予算を再配分
- ・ カテゴリー別の運用実績を分析し、注力カテゴリーを選定
- ・ ターゲットおよびシーズンに合わせたクリエイティブ展開

**Performance**



移行後、7ヶ月間の実績推移



移行後、7ヶ月間の実績推移



## Case.2 事業内容：食品を扱う大手ECサイト

# Reference

## - Case.2

### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case

※CVs：購入完了

#### TASK

- ・ローンチ後、認知度向上のためブランディング施策が必須
- ・獲得件数の最大化（顧客購入単価が低いため）

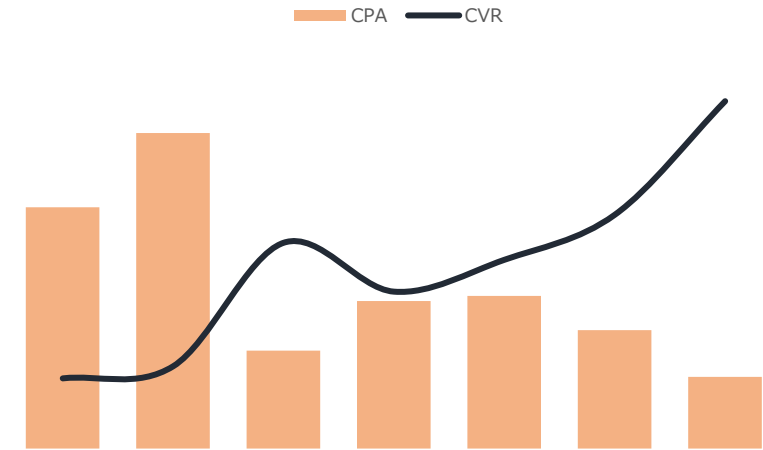
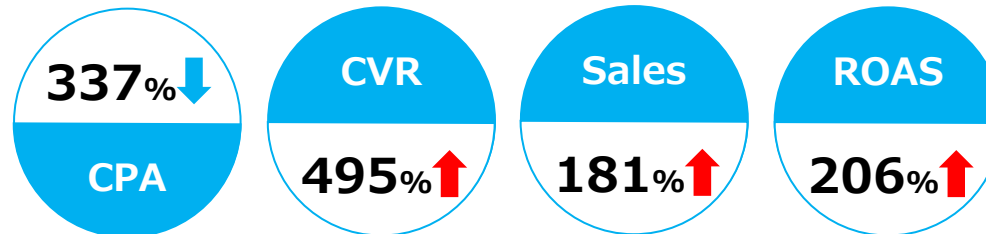
#### KPI

- ・ブランディング
- ・CPA最適化によるCVsの最大化

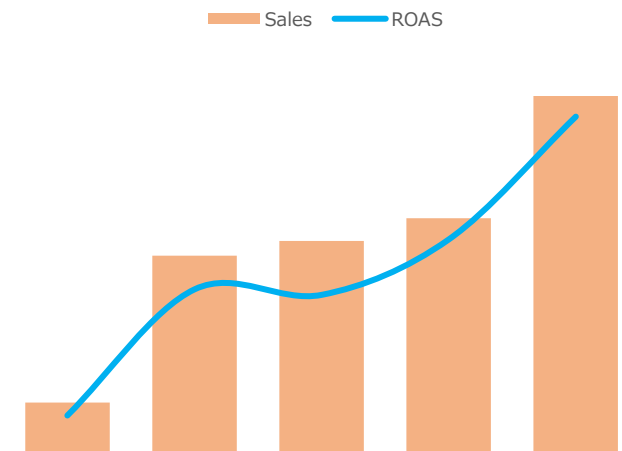
#### Action

- ・Displayの戦略的な配信（RMTを用いた検討ユーザー刈り取り）
- ・TD,LPのクリエイティブのABテスト実施
- ・スマート自動入札の導入により、リアルタイム入札最適化
- ・SNSとの連携,正確なペルソナ設定、キャンペーン時の配信強化

#### Performance



7ヶ月間の実績推移



売上測定開始後、5ヶ月間の実績推移

## Case.3 事業内容：賃貸物件を扱う不動産サイト

# Reference

## - Case.3

### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case

※CVs：問い合わせ

**TASK** ※リプレイス案件

- ・自社サイト流入の最大化
- ・問い合わせ完了のCPA高騰

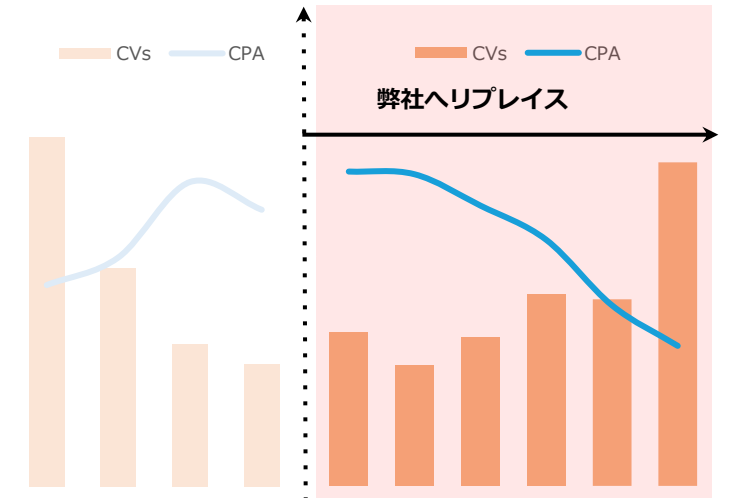
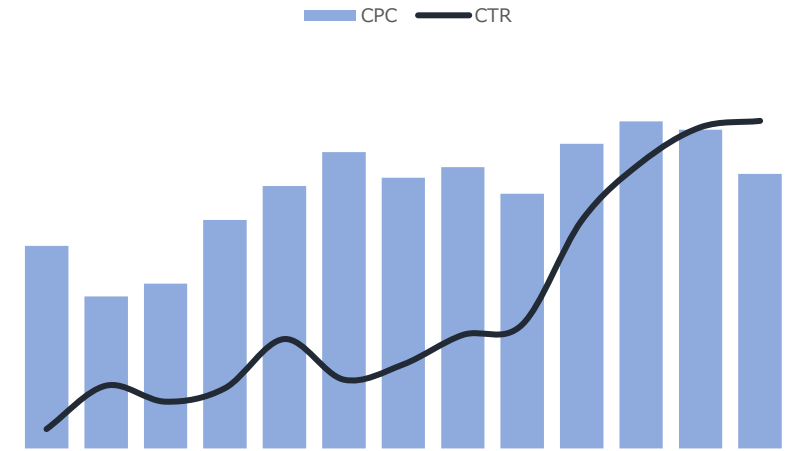
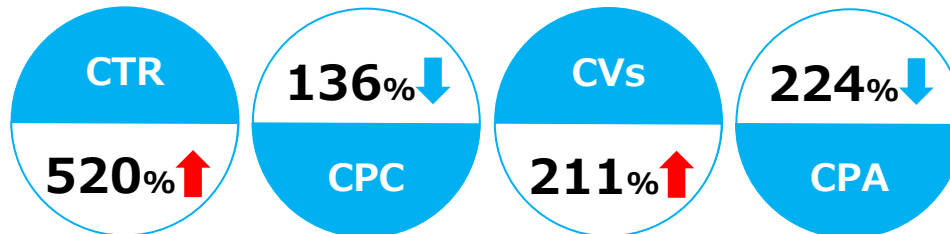
**KPI**

- ・CPC最適化
- ・CPA最適化によるCVs最大化

**Action**

- ・CVsキーワードを中心に慎重な拡張及びフィルタリング戦略
- ・日別/曜日別/デバイス別/時間帯別の入札管理戦略
- ・トラフィックを増加させるためのCTR改善戦略

**Performance**



代理店移行後の CVs & CPA 推移

## Case.4 事業内容：大手専門スクールサイト

# Reference

## - Case.4

### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

### III . Reference

- Case

※CVs：資料請求・申し込み

#### TASK

- ・他社への見込みユーザー流出
- ・資料請求の質の向上（来校申込や受講申込によりつなげたい）

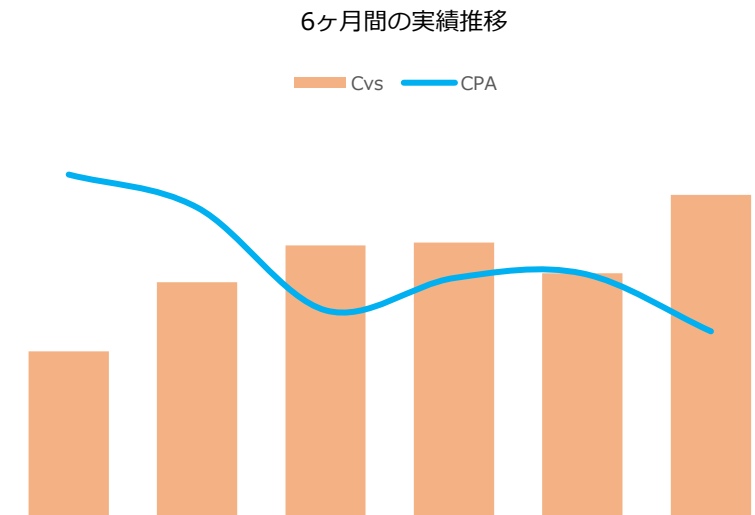
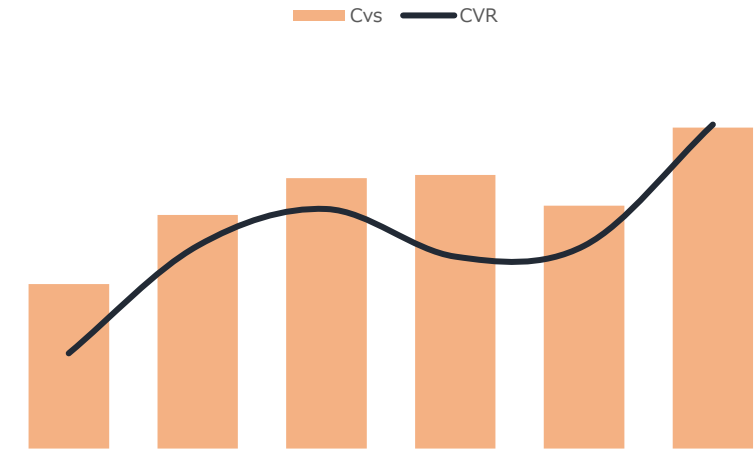
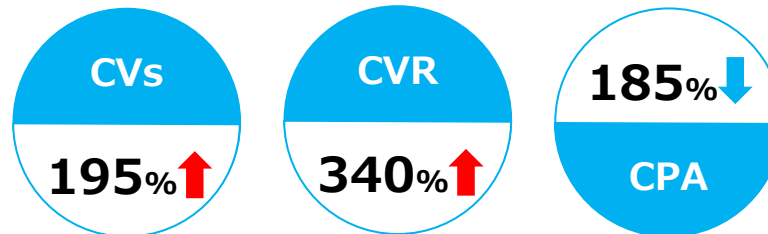
#### KPI

- ・CPA最適化によるCVsの最大化
- ・CVR向上

#### Action

- ・CVsキーワードを中心に慎重な拡張及びフィルタリング戦略
- ・訴求軸別の定期的なクリエイティブテスト実施
- ・CVsカテゴリー別実績を基に来校及び受講申込ワードの強化
- ・RLSAやRMTを用いた検討ユーザー刈り取り戦略

#### Performance



## Reference

### - Case.5

#### I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

#### II . Business

- Service Line-up
- Management
- Operation system
- Contract
- Process

#### III . Reference

- Case

※CVs：アプリダウンロード

#### TASK

- ・アプリダウンロード減少
- ・ARPPU減少

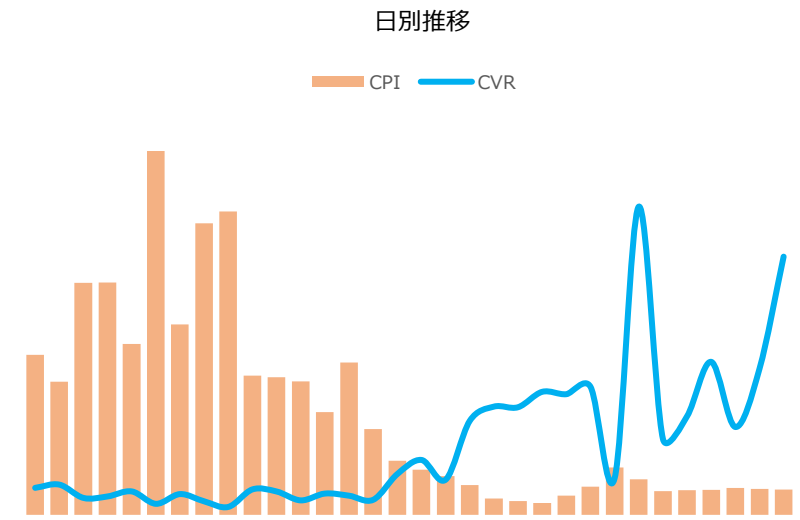
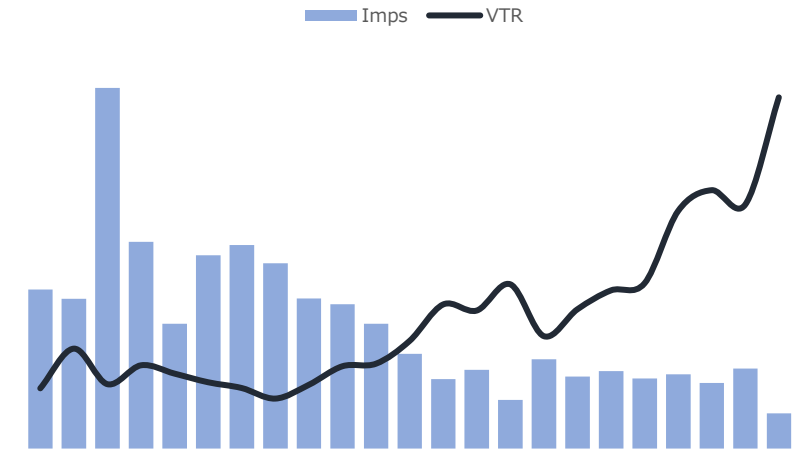
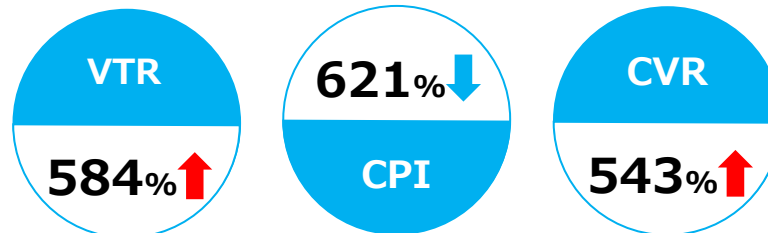
#### KPI

- ・大型アップデートに合わせ、ブランド認知度改善
- ・アプリダウンロード及びARPPU獲得

#### Action

- ・ターゲット到達率を最大化するためのメディアミックス戦略
- ・ターゲット&メディア特徴に合わせたクリエイティブ戦略
- ・メディア/日別/時間帯別の分析で広告パフォーマンス最大化戦略

#### Performance



日別推移

# 「Google Premier Partner Awards 2019」

## 検索部門のファイナリスト

# Premier Partner Awards 2019



デジタルマーケティングにおける優れた実績を表彰。

Premier Partner Awards 2019の各部門で最優秀賞を受賞されました皆様、誠にありがとうございます。Google 広告の成果を高めるために効果的に顧客をサポートし、検索広告、ディスプレイ広告、アプリ広告、ショッピング広告、動画広告、顧客成長の各部門で最も優れた実績を上げた皆さまが最優秀賞に決定しました。

## 検索広告部門



日本国内約7,000社の広告代理から  
トップエキスパート5社に選出

**優秀賞受賞**





# THANKS

**Namu Communication**

Tel. +81 3-5954-7227 / Fax +81 3-5954-7228

Mail. [gmt@namujapan.com](mailto:gmt@namujapan.com)