

NAMU

Communication

COMPANY PROFILE



Total Online Marketing Service

Namu
Communication

Overview

- Who we are

I . Overview

- Who we are
- Our Growth
- Organization

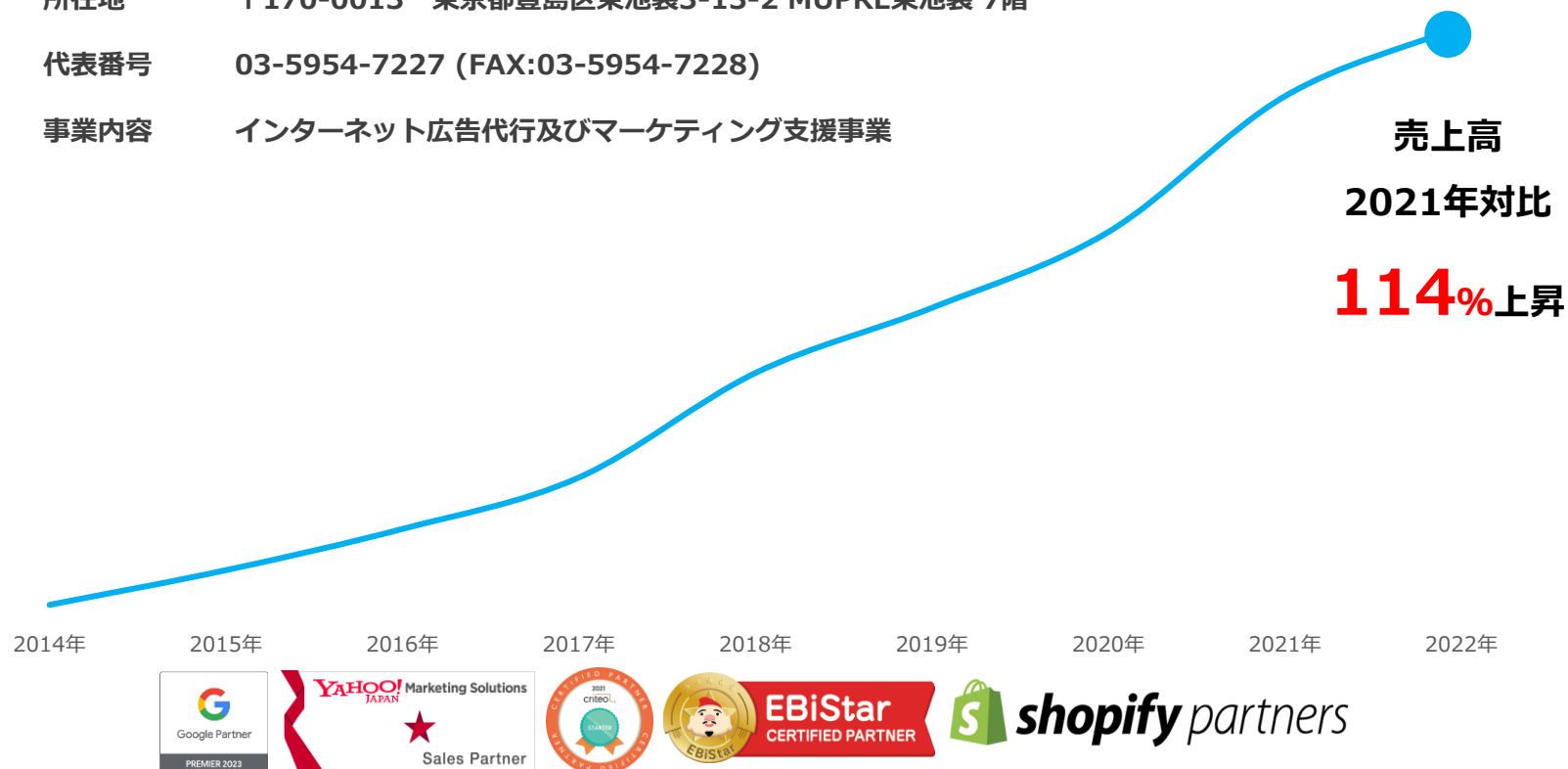
II . Business

- 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	31名 (日本支社) ※韓国本社含め 177名 / 2023年 7月現在
所在地	〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-13-2 MUPRE東池袋 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

15件

※2022年1月～12月平均

Point
02



お取引累積実績

1,319件

※2022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

Search Ads Google 広告 YAHOO! JAPAN 広告	Display & Video Ads YouTube Google 広告 YAHOO! JAPAN 広告	SNS Ads FACEBOOK Instagram LINE X TikTok
App Ads Appier INMOBI Gunosy AMoAd SmartNews	Network & DSP CRITEO Logicad UNIVERSE Ads Market one FreakOut	Global Marketing NAVER kakao Daum BaiDu 百度
Analysis Google Analytics AppsFlyer ADEBiS	Creation <ul style="list-style-type: none">• Web & App page production• Image & Video production• etc	Contents Marketing <ul style="list-style-type: none">• Contents planning• Post agency• etc

※一部サービスのみ記載



For the better management

Business

- Management

I . Overview

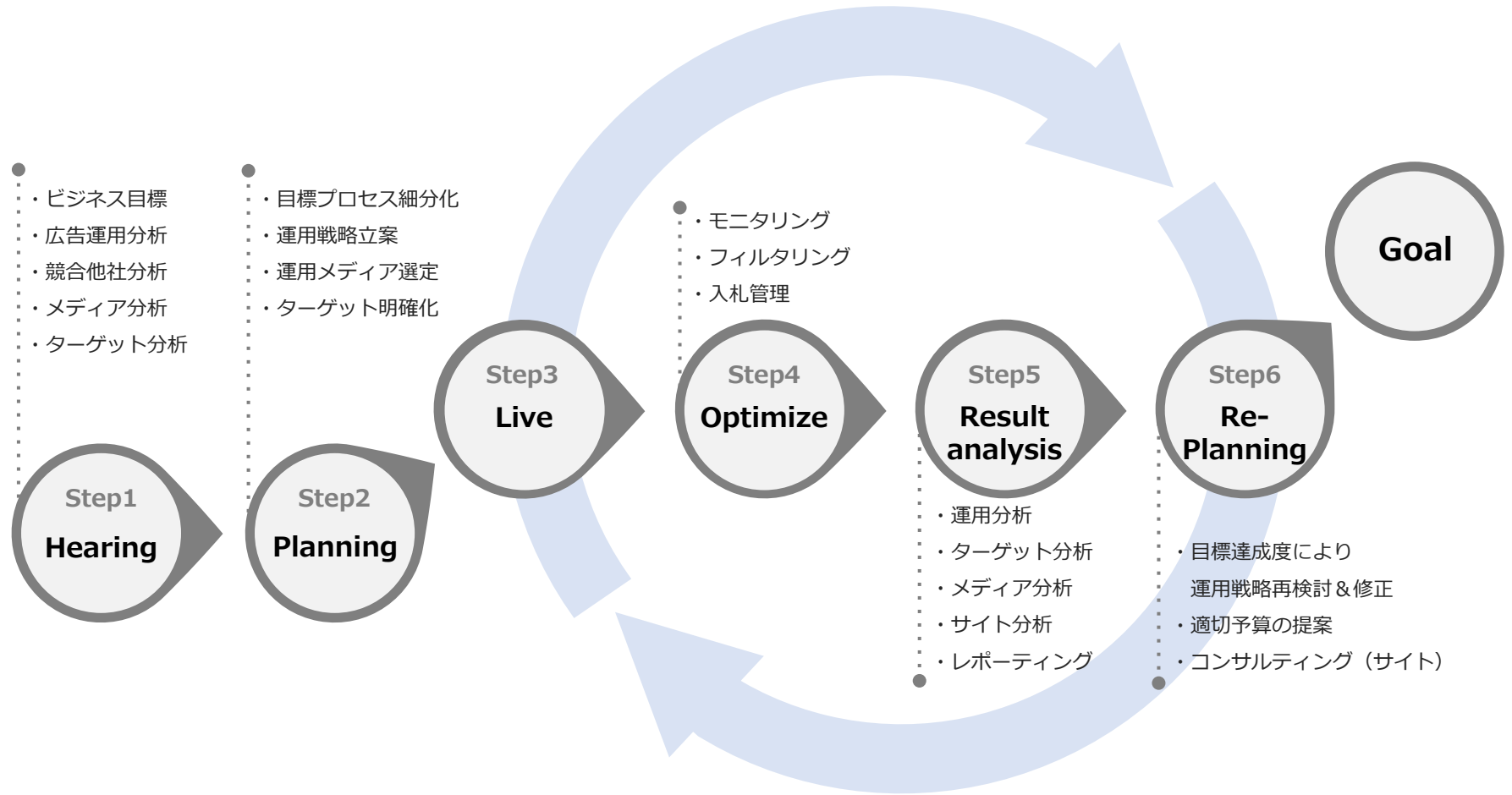
- Who we are
- Our Growth
- Organization

II . Business

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

III . Reference

- Case



For the better performance

Business

- Operation system

I . Overview

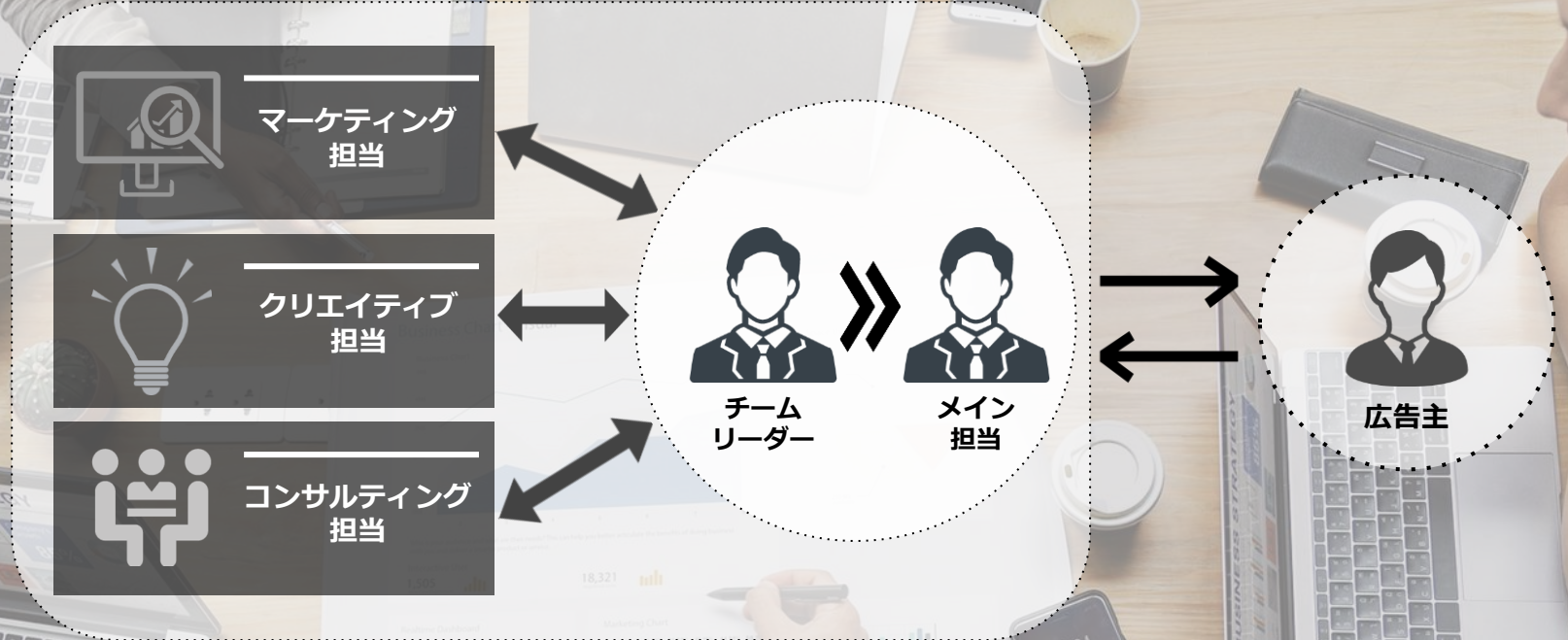
- Who we are
- Our Growth
- Organization

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

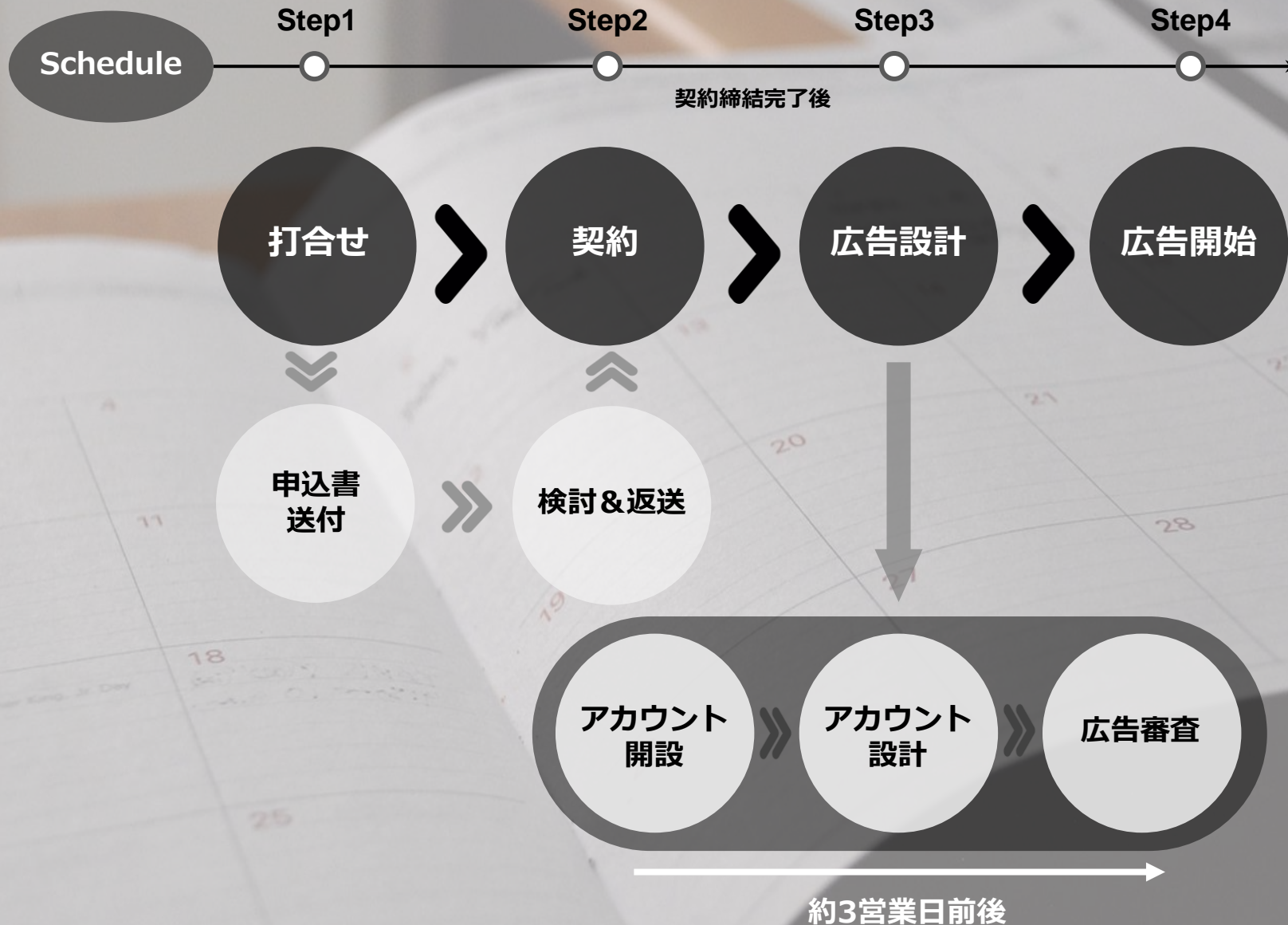
- Who we are
- Our Growth
- Organization

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

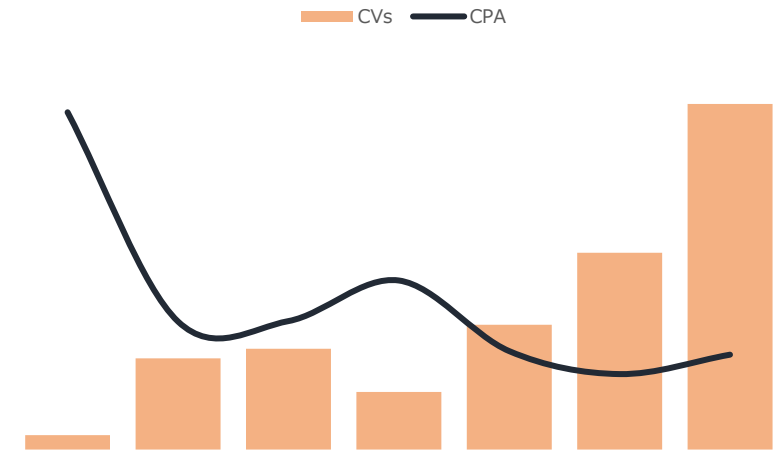
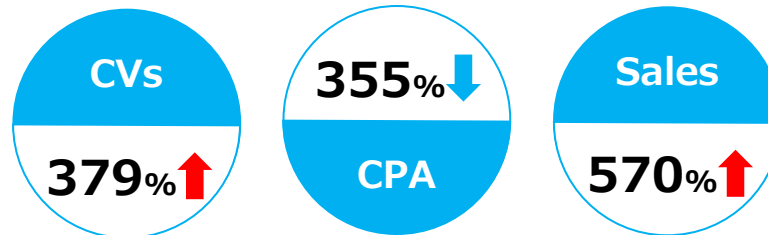
KPI

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

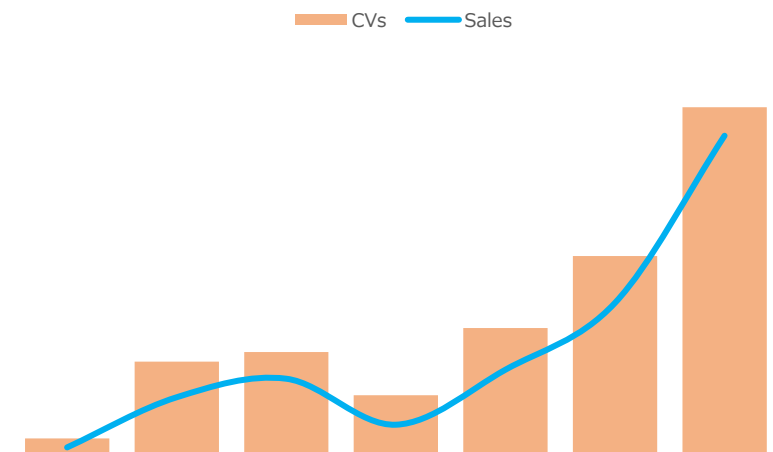
Action

- ・ 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）

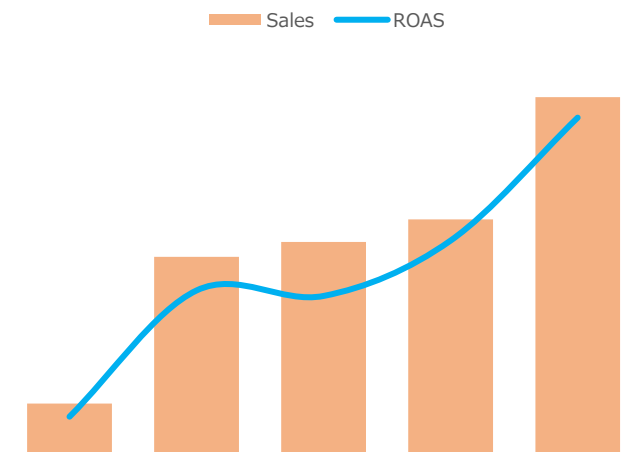
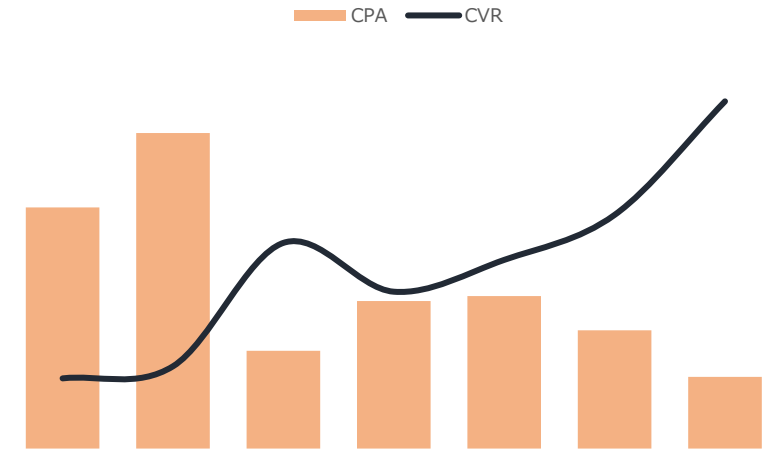
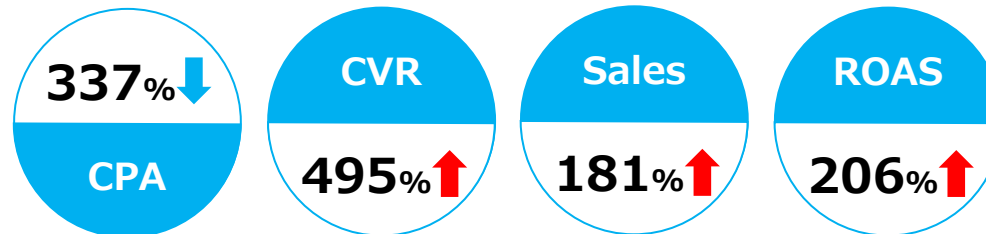
KPI

- ・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



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

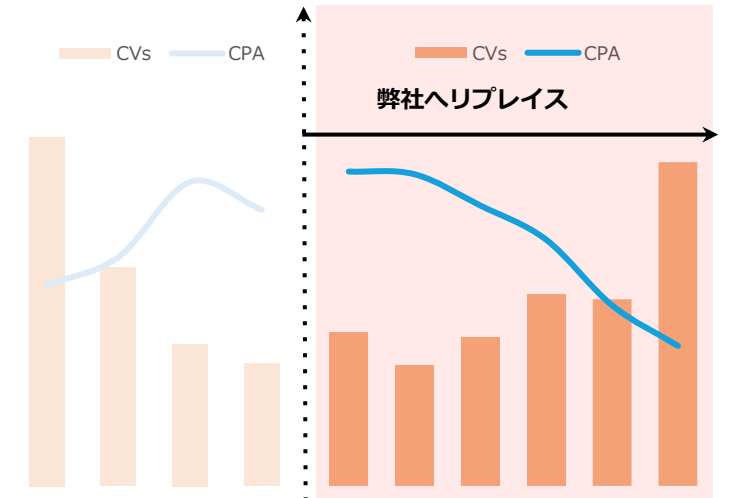
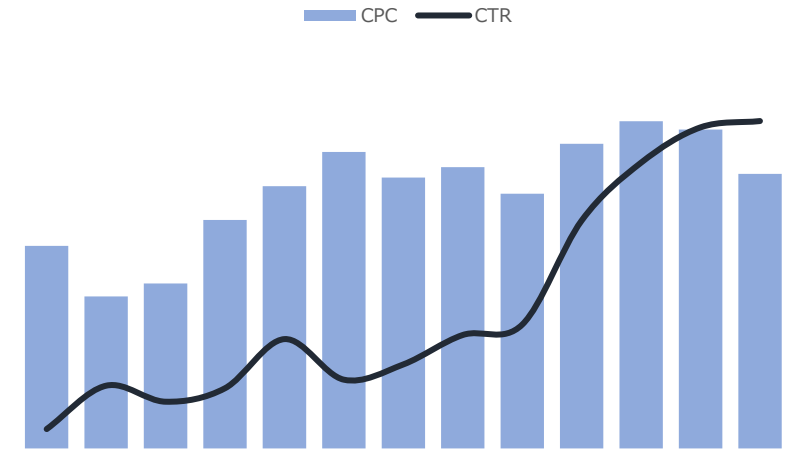
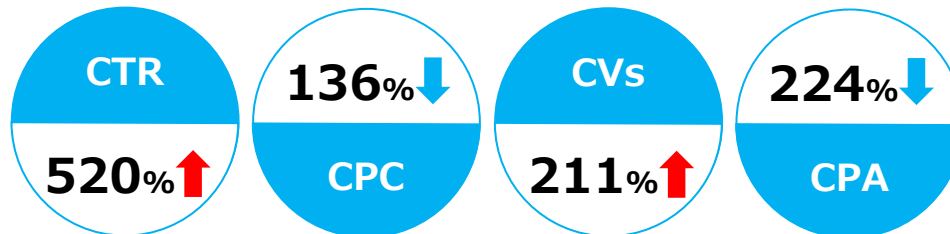
KPI

- ・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



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）

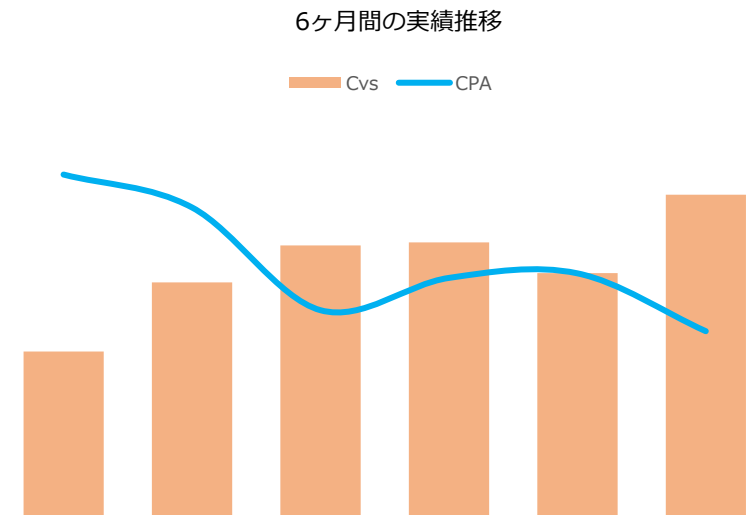
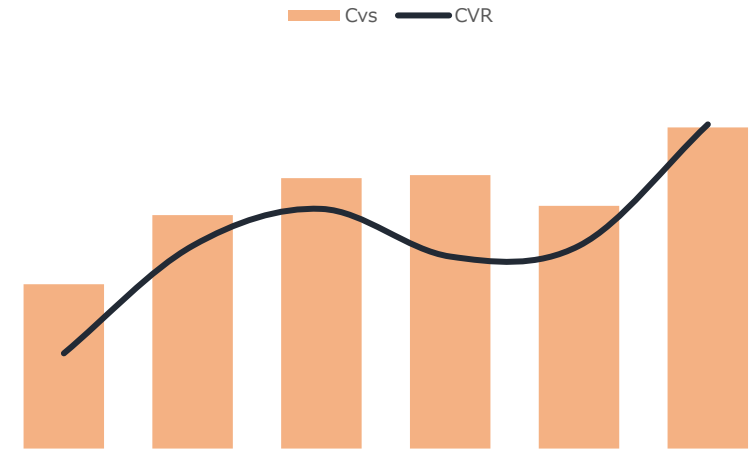
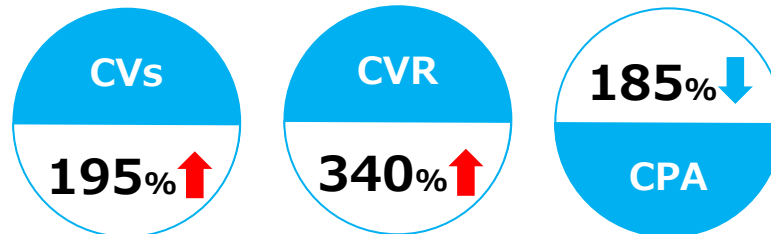
KPI

- ・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

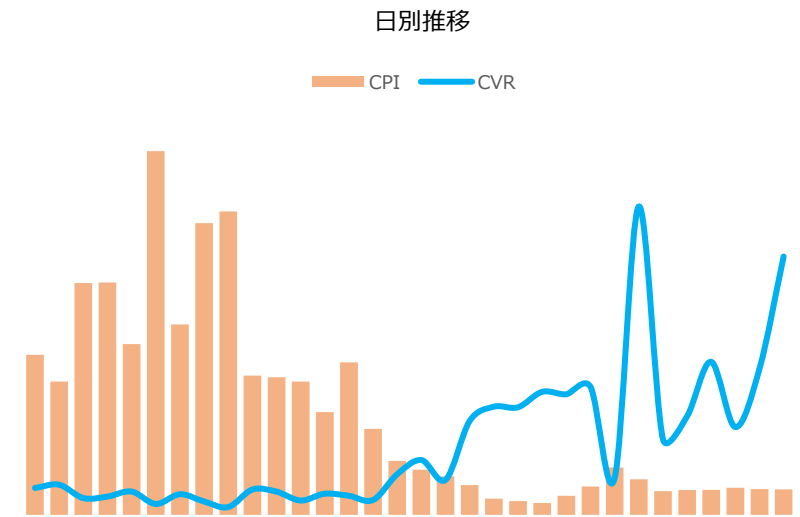
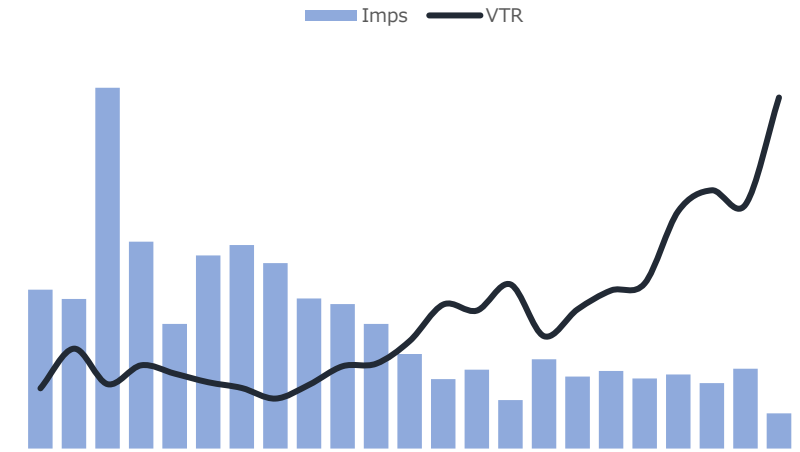
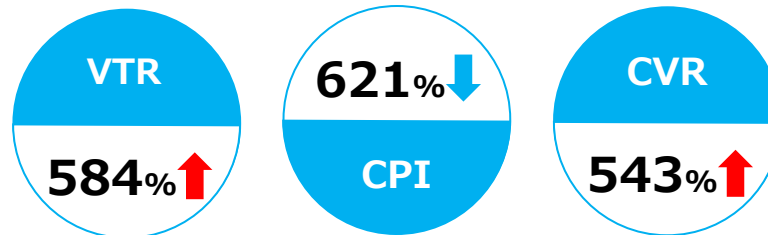
KPI

- ・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

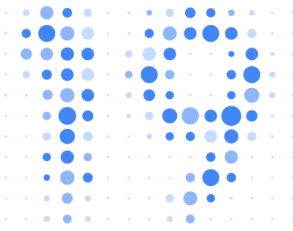
■ Google Premier Partner Awards 2019

検索部門のファイナリスト



Google Partners
Premier Partner
Awards 2019

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

優秀賞受賞



検索部門

Google検索広告の活用において高い専門知識を持ち、
当年最も優秀な実績をあげた Premier Partner に対して授与されます。

ナムコミュニケーションは日本国内約7,000社の広告代理から
トップエキスパート5社に選出されました。

■ Google Premier Partner Awards 2022

優れた職場環境部門のファイナリスト



Google Partners
PREMIER
PARTNER
AWARDS
2022

Finalist



働きやすい職場環境作りを促進

**Premier Partner
ファイナリスト
オブ ザ イヤー**



優れた職場環境部門

「優れた職場環境」部門は、インクルーシブな企業理念や、人材の才能を活かし職場を改善する取り組みを行っている企業が表彰される部門です。

優れた職場環境部門で誦、すべて諫人が能力を活かしつつ、チームとして生き生きと働ける環境が用意されているかを評価します。

THANKS

Namu Communication



Tel. 000-0000-0000

Mail. xxxxxxx@namujapan.com