

2014年5月8日

株式会社フルスピード

(証券コード：2159)

代表取締役社長 田中 伸明

フルスピード、LINE、Facebook、Twitter、Google+を運用する中堅企業から大手企業向けに、ソーシャルメディア運用の統合ソリューションを販売開始。

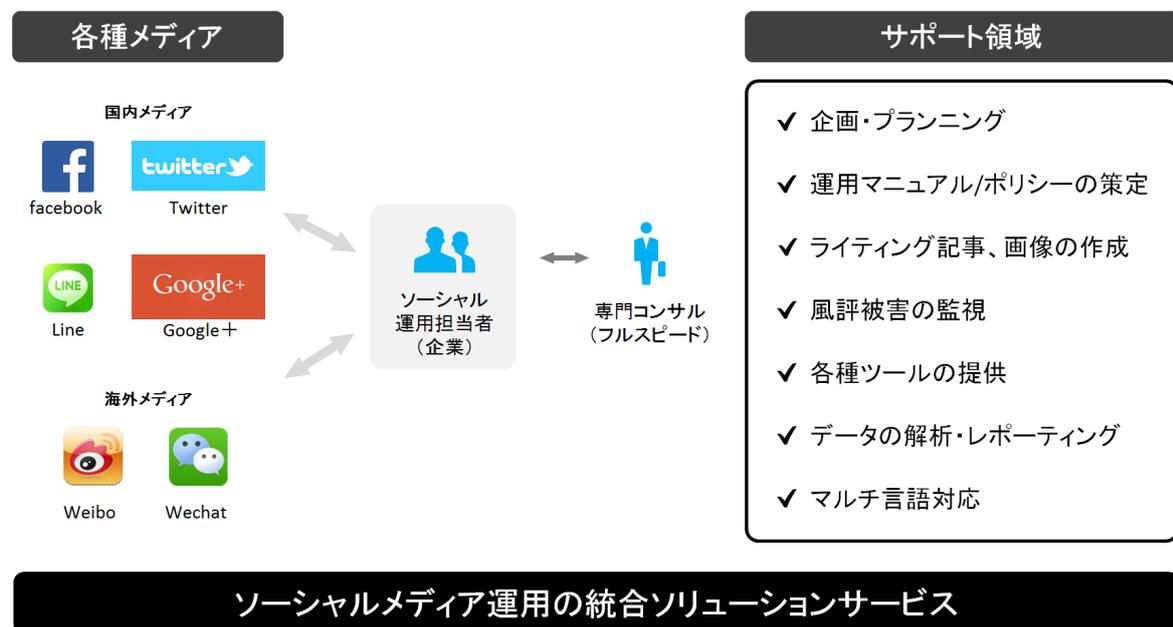
～サーチ（検索）事業、ディスプレイ広告事業に続く第三の事業領域として、
ソーシャルメディアのビジネス領域への事業展開を加速～

株式会社フルスピード（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：田中伸明、以下「当社」）は、中堅企業、大手企業向けにソーシャルメディアの統合運用支援サービスの販売を開始いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、AdMatrixシリーズの最後の開発プロジェクトとして、2014年3月13日付でロコミ分析ツール「AdMatrix Social Antenna」を既にリリースしておりますが、この度「ソーシャルメディア運営支援のコンサルティング」の新規サービスを開発・販売することにより、「サーチ（検索）領域」、「ディスプレイ領域」に続く、第三の事業領域である「ソーシャルメディア領域」への事業展開を加速し、新たなビジネス領域への展開を進めます。

今後、多くの企業が抱えるソーシャルメディア・マーケティングに対する課題を解消するため、その戦略の企画立案から、運用、解析までワンストップで提供し、マーケティング担当者の業務負荷を最小限に抑えつつ、その導入が確かな効果をもたらす運用体制の構築を支援してまいります。

■サービス概要図



■増大するソーシャルメディア運用のニーズ

日本のソーシャルメディア利用者数は、2013年末で5,422万人、インターネット利用者のおよそ56%がSNSを利用しています（ICT総研調べ）。特にスマートフォンだけに限れば、アプリ利用者数の上位にLINE、Facebook、TwitterなどのSNSが上位にランクされており、スマートフォンでは多くのユーザーがソーシャルメディアを利用している状況となります。ソーシャルメディアは、その高い拡散力から導入のメリットは広く認知される一方、Twitterでの炎上による風評被害など、ブランド防衛の観点からも重要な役割を担うなど、専門性が求められる高度なマーケティング領域へとシフトしています。

しかしながら、大企業でもソーシャルメディア専門のマーケターを揃える企業は限られており、多くは、リスティング広告の運用改善、SEO施策など、その他多くのオペレーションに忙殺されるのが現状であり、多くの企業が「チーム体制」「運用ノウハウ」「ガイドライン整備」「販促や実購買への貢献効果」が課題としており、ソーシャルメディアの運用支援のアウトソースのニーズは非常に高まっております。

■フルスピードの強み

（1）ソーシャルメディア専門部署が運営

ディレクター、ライター共にソーシャルメディアを専門とした専門コンサルタントが業務を行います。過去取り扱ってきた他社事例などを参考に、専門家ならではのアイデア・提案・運用が可能です。

（2）コンテンツマーケティング大手としての強み

長年SEOで培ったコンテンツマーケティングのノウハウを生かし、面白いだけのコンテンツよりもWEBサイトへの誘導を主眼に置いたコンテンツ作成を行います。

（3）横断的なWEB施策をワンストップで提供

独自の技術力で開発したAdMatrix Seriesにより、SEO、リスティング、アフィリエイト、DSPとWEBサービスを多く持つフルスピードならではの、WEB全体を盛り上げる施策を社内横断的に実施いたしますので、最大限のシナジーを生み出すことが可能です。

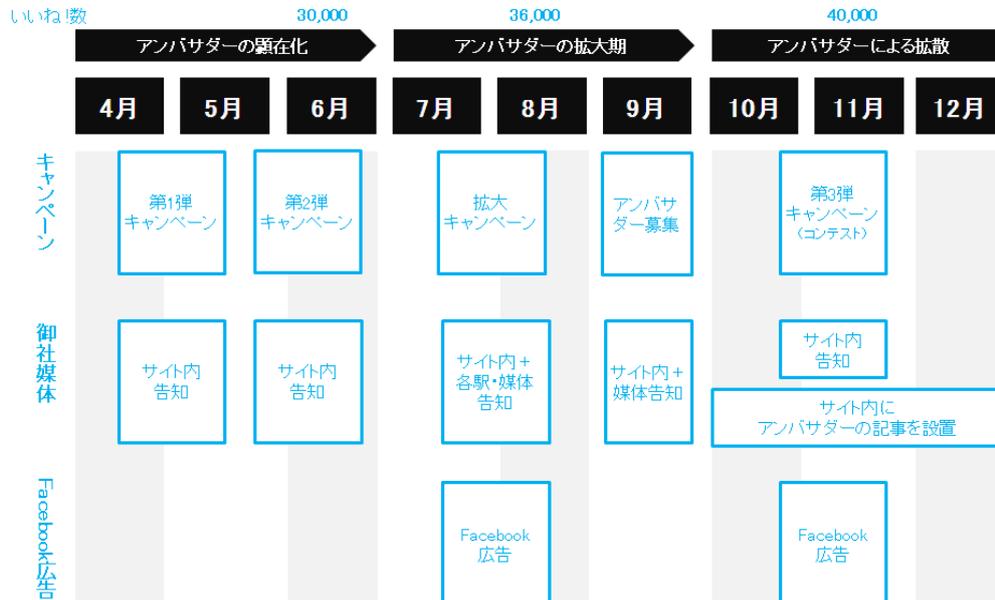
（4）グローバル対応（オプション対応）

当社の海外拠点を活用し、微博（ウェイボー/weibo）、微信（ウィーチャット/Wechat）といった海外のソーシャルメディアの運用・代行など、海外プロモーションの実施が可能です。

■サービス内容

（1）初期コンサルティング

- ・ソーシャルメディア運用におけるKPIの設定
（「いいね！」数/フォロワー数、コメント返信数、サイトへの流入数etc）
- ・プロモーションの戦略立案、施策やコンテンツの提案
（カテゴリ提案、トーン&マナー提案など）
- ・各種マニュアル作成（コンテンツ運用マニュアル、ガイドライン作成など）



(2) コンテンツライティング

- ・ソーシャルメディア用の原稿の作成

(3) 投稿/コメント返信代行

- ・ソーシャルメディアへの投稿を代行
- ・ソーシャルメディアでのコメント返信を代行

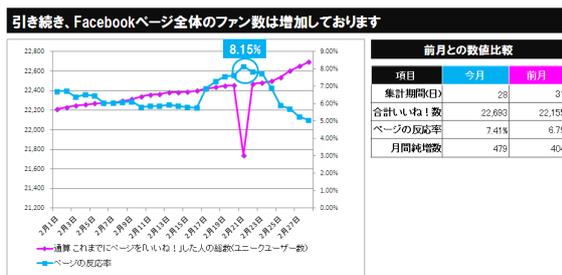
(4) 解析/レポートニング

- ・毎月レポートを作成、報告

※レポート内容

1. 会員数 (いいね数、フォロワー数) 推移、リーチ数推移
2. 会員の属性分析 (Facebookのみ)
3. 各コンテンツの波及効果
4. URLの誘導効果 (サイト流入数分析)
5. 総評
6. 改善提案 (3か月に1回)

(Sample) 「ファン数と反応率の推移」 ※2013年2月1日～2013年2月28日



■ファン数の考察: 先月に続き、順調に増加しております。2月21日に急激な増え込みがありますが、こちらはインサイト機能のエラーによるものと考えますので、ご安心下さい。
 ■ページの反応率: 8.15%を記録した2月21日以降は反応率が減少していますが、これは投稿の形式を「近況」から「リンク」とした結果、ユーザのアクションが集まりづらくなったことが要因と考えます。1月と比べ、「ページ全体の反応率」は0.71%上昇し、好ましい傾向です。

(Sample) 今月のご報告 まとめ

Facebookページ上での反響と、各サイトへの流入施策のバランスをご検討ください

今月の投稿一覧から考えられること

貴社FacebookページのファンはFacebook上でコンテンツを読みたいという意識が強く、リンク先を強調して表示する「リンク」投稿に対して抵抗があると考えられます。

しかしながら、「近況」投稿ではFacebookページ上での反応を高めること(=貴社とファンとの結び付きを強めること)は可能ですが、添付しているURLのクリック率は0.5%以下となっており、各サイトへの遷移につながりづらい状況です。

一方、「リンク」形式の投稿は貴社Facebookページの場合リーチ、アクション共に「近況」よりも少なくなりますが、URLのクリック率は1.3%以上となり、最低でも0.8%の開きが発生しております。

今後の投稿施策でご検討いただきたいこと

Facebookページ上でのリーチ・アクションを維持しながら各サイトへの遷移を狙うためには、以下のように「近況」形式と「リンク」形式のバランスを設定されることをご検討ください。

【一週間の投稿例】

月・水・金…「近況」形式での投稿(URL付)
 火・木…「リンク」形式での投稿(URL付)

■料金プラン

- ・フルサポートパック
－初期費用：250,000円 月額費用：300,000円
- ・コンサルティングパック
－初期費用：100,000円 月額費用：150,000円

※詳細はお問い合わせください。

■お問い合わせ先

お問い合わせ先 (mail) : s-consul@fullspeed.co.jp

T E L : 03-5728-4460 (代表)

担当：コミュニケーションデザイン部 井原

※当社は、中堅・中小企業向けのコンテンツ SEO サービスを低価格で提供するとともに、大手メディア、大規模サイト向けのインバウンドマーケティングサービスのプランもご用意しておりますので、お気軽にお問い合わせ下さい。

■関連情報

- ・ロコミ解析ツール「AdMatrix Social Antenna (アドマトリックス・ソーシャルアンテナ)」
https://www.fullspeed.co.jp/service/service_contact/
- ・広告運用最適化プラットフォーム「AdMatrix (アドマトリックス) Series」WEB サイト：
<http://admatrix.jp>

=====

【株式会社フルスピード 会社概要】

設 立 : 2001年1月4日

資 本 金 : 799百万円

代 表 者 : 代表取締役社長 田中伸明

従業員数: 連結: 238名(うち正社員 216名)

単体: 199名(うち正社員 177名) 2013年4月末日現在

事業内容: インターネット広告代理店事業

アドネットワーク事業

情報メディア事業

クリエイティブ事業

所 在 地 : 東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー8階

U R L : <http://www.fullspeed.co.jp/>

=====

【各種お問い合わせ先】

株式会社フルスピード

・サービスに関するお問い合わせ : コミュニケーションデザイン部 井原

・取材に関するお問い合わせ : 経営戦略室 堀川

T E L : 03-5728-4460 (代表)