



# 曾根田通信

第 12 号

平成 28 年 10 月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■

9 月までは暑かったですが、10 月に入りいよいよ秋の季節になりました。地震や台風、噴火など様々な自然災害が発生していますが、皆様のご無事の祈るばかりです。年末に向け、仕事もプライベートもやり残すこと無く、走りきっていきたいと思います！

## ◆ 初めての稲刈りと松茸狩り ◆

皆さんは稲刈りの体験ありますか？私は自宅で数本の米を栽培したことはありますが、本格的な経験はありませんでした。でも10月頭に、取引先が開催するイベントがあり、山形県米沢で稲刈りを家族で体験してきました。

びっしりと実った田んぼは太陽の光に照らされると黄色い絨毯が広がっているような幻想的な光景でした(右写真)。



稲刈り機で稲をカットした後の、稲を吊るす作業を我々がお手伝いしました。ご覧のとおり、かなり広い田んぼでしたので、息子と一緒にへとへとになりながら手伝いました。息子はお米って取るのが大変だね、と息子も一言。やっぱり体験しないとわからないですね。田んぼにはカエルやバッタ、バッタがたくさんいましたが、息子は追いかけるだけ。手で捕まえること無く、友達がとっているのを見ているだけでした。情けない～。

そして稲刈りの後は食事会。山形のブランドはつや姫というお米ですが、本当に美味しくて、息子が「ご飯美味しい～」と初めておかわりをしていました。息子にとってはこういった体験ができるのがよいのかもしれないね。

翌朝4時起床で松茸狩りに行きました。今年は豊作で7割の方が松茸を取れる、という前評判。これはいっちょ採ってしまおうか！と勇んで入山すると、これまでの人生で経験をしたことのない険しい山に登ることに。その後、松の木を手がかりに道なき道を2時間進むも松茸は全く見つけることができず。10人ほどのグループで入山しましたが、結局採れたのは1人だけ。結果はどうあれ、良い体験をさせてもらったなと思います。収穫の秋、他にも収穫体験があれば申し込もうと思います。

## ◆ 今月の名言 ◆

五十年経って、やっと根が生えた。花咲くのはこれからだ

—— エーデルワイス株式会社 代表取締役会長 比屋根 毅 ——

エーデルワイスという会社は、ヴィタメールというデパートの地下に必ずあるチョコレートの店舗を運営している会社です。その数 70 店舗。その創業者の言葉ですが、50 年間事業を経営して、やっと根が生えたということ。つまり 50 年間は基礎固めだった、ということです。弊社のようなインターネット業界では 3 年事業を継続できれば軌道に乗れるなんてことを言われますが、3 年ではまだまだ根毛が生えた程度でしょうか。地道にコツコツが成功の王道なんですね。飽くなき精神で進み続けたいと思います。

## ◆ 追客サプリー 番外編 集客サプリー ◆

追客サプリーのコーナーですが、最近、集客に関する相談も多く受けるようになってきています。集客は制作会社、広告代理店などが十分提供していると思っていましたが、意外？にもうまくできているところが少ないようなので、番外編として書いていきたいと思います。

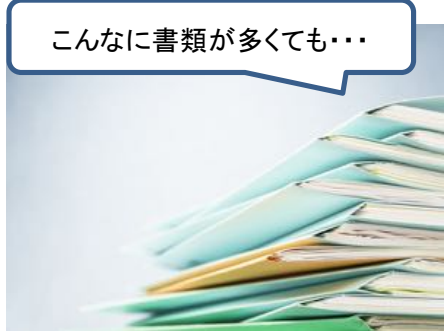
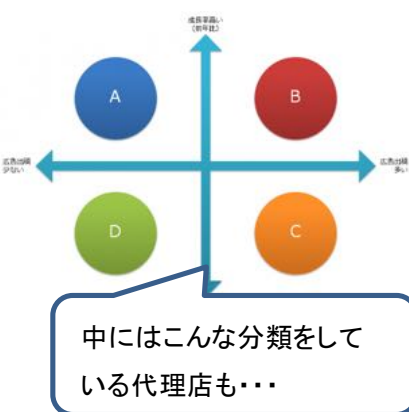
さて、集客の中で一番相談の多いものがリスティング広告です。知らない方のために少し補足すると、リスティング広告とは Google や Yahoo!で検索をして、その検索結果に表示される広告、またバナーなどの広告です。不動産・住宅業界ではHPで集客する場合にはほとんどの会社が広告代理店に依頼しています。この広告代理店との付き合い方で困っている会社様が意外にも多いのです。

どんなことに困っているのか。一番多く聞くのは毎月の報告がレポートを読み上げるだけで、提案がまったくない、ということ。レポートを30枚位用意して、それを解説して終わりということ。最近ではリスティング広告のレポート自動作成ツールがかなり普及しているので、5分で大量のレポートが作れるようになってきています。とはいえ数に圧倒されないようにしてください。目的はあくまで集客。書類が多くて提案をきっちりしてくれる代理店であれば問題ありませんが、そうではない場合にはきちんと対処をしないといけませんね。

提案がない場合の対処法をこっそり教えると、「次回は提案を持ってきてもらいますか？とくに広告文とバナー、キーワードを見直したいと思っています」と伝えてみて下さい。それで次回、広告文、バナー、キーワードについてしっかりと提案をもらえるようであれば、OK。それでも提案をしてくれないようであれば、「提案をもらえる代理店に変更しようと思っています」と素直に伝えてください。それで奮起してくれればいいですし、それでも提案をもらえないようであれば、本当に代理店を変えることをおすすめします。その場合はおそらく、代理店としてもビジネスに旨味を感じていない可能性が高いです。

ここで私自身リスティング広告の運用をしていた経験から、ちょこっと代理店側の考えを披露させてもらいますと、広告金額の多寡で広告運用の手間はほとんど変わりません。そのため、利益を最大化したい代理店は、なるべく広告運用金額の大きい広告主と付き合いたい。大手と呼ばれる代理店の中には、一定金額以下の運用依頼はお断り、というところもあります。いいか悪いかは別として、代理店としてもきっちり運用をしていく以上、ある一定以上の時間を投下することになるので、必要最低限の利益を確保しておきたい、というのが本音のようです。

もし代理店の対応がおざなりになっている、というような印象をお持ちであれば残念ながら代理店にとってメリットが薄いと判断されている可能性があります。「当社の広告運用金額は貴社のお客様の中では、大きい方ですか、小さい方ですか？」という質問をすれば、その回答で、貴社の位置付けがわかると思います。小さい方、という位置付けであれば、自社を大事にしてくれる代理店に変更するというのも選択肢なのかもしれません。代理店に頑張ってもらえるかどうか、集客を左右します。うまく使ってもらいたいと思います。



こんなに書類が多くて...

## ◆ 「アドテック」に参加してきました！ ◆

前月号(9月号)でアドテックと一緒にしてくれる方を募集したところ、Beat HOUSEの横山様から連絡をいただき、一緒にアドテックの様々なブースをのぞいてきました。このアドテックは様々な会社がデジタル広告に関するサービスを出店していて、例えばGoogleやFacebook、LINEなどが出店し、今後の新サービス等について紹介する展示会です。私は最新情報を収集するために毎年参加をしていますが、今年は駄菓子屋に扮したDSP広告の会社があったり、あるいは甲子園球場を再現したアフィリエイト会社があったりと各社、趣向を凝らした出展で驚きました。もちろん、最新のWEB広告などについても様々な情報を収集することができました。横山様も、よい情報を得られたということで何よりでした。横山様、ありがとうございました。



実は10月26日(水)～28日(金)までWeb&デジタルマーケティングEXPO秋というアドテックよりもさらに大きなWEB広告の展示会が開催される予定です。こちらについてはWEBで事前登録すれば無料で参加可能です。私は26日か27日に参加予定ですので、私の解説付きでブースを回ってみたいという方がいればいつでもご連絡下さい。

## ～ 発行者コラム ～

先日、新宿でお酒を飲んだ後、終電を逃してしまいました。ちょうど涼しくなり気持ちも良かったので、酔い覚ましも兼ねて深夜の東京を散歩しました。30分程歩き、どういふわけかここまで歩いてきたから、歩けるところまで歩こうと自分の中に火が付いてしまいました。自宅が小岩のため、新宿、四ツ谷、九段下、秋葉原と歩きましたが、隅田川を越えたあたりですさすがに限界だと感じ、両国駅で始発に乗って自宅に帰りました。翌日は子供の運動会だったので、朝7:30に起床して場所取りに行き、親子競技などをこなしました。足の筋肉痛などもまったくなく、意外にまだまだ体力があるじゃないかと安堵。しかし、異変に気づいたのはその日の夜です。以前から慢性的に持っていた肩こりが、急激に重くなったのです。体をねじっただけで、イテテテ、と。肩甲骨の奥に激痛が。どうやら夜中の散歩で持っていた荷物が重く(常にパソコンが入っています)それを2時間半持ち続けていたために、肩こりが急激に酷くなってしまったようです。気持ちはまだまだいけるとおっしゃいますが、肉体という現実はそう甘くはないようです。早々にいつも行っている整体に行き、凝りをほぐしてもらおうと思います。肩こりの根本的な直し方、知っている方いればぜひ教えてください。

### 【プロフィール】

【氏名】 曾根田 太郎  
【会社】 株式会社追客力  
【出身地】 東京都江戸川区  
【趣味】 読書(特に歴史小説)、靴磨き  
【モットー】 七転び八起き  
【その他】 最近、再びネット集客の相談も受けるようになりました。まだまだ集客に悩む会社は多いようです。

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイトを運営する会社に営業として転職し、ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立し、HPを使った営業支援システムを開発・提供しています。



曾根田太郎