



曽根田通信

第42号

平成31年5月

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

■■■この曽根田通信は、私達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■■■
もう5月も終わりを迎え、梅雨に入りますね。梅雨どきはジメジメした陽気になりますが、気持ちは快晴のように、元気に過ごしていきたいですね！

◆ 結婚 10 周年で南の島へ ◆

以前、ご紹介しましたがゴールデンウィークに結婚 10 周年を迎えました。

私はリゾート地に行く願望が皆無である一方、妻は強烈な願望持ち。「結婚 10 周年の時に起きたかったのに…」と後で刺されないよう、今回だけは妻の希望により家族でハワイに行きました。

往路 7 時間飛行機に揺られ、クタクタになってホテルに到着。部屋に着くなり海を見ようとバルコニーに出たところ、素晴らしい景色。一気に疲れが吹き飛びます。これがハワイの海か〜とその透明度、空の色、白浜とのコントラストを見て「うわ〜」としばらく見つめてしまいました。ハワイの海、すごかったですね。



青い海！白い雲！



ウミガメと一緒に

滞在中、透き通るような海で SUP 体験もしたのですが、その時にウミガメが寄ってくるという、嬉しい写真も撮影することができました。

他にも様々な体験をしてきたのですが、3つのカルチャーショックがありました。

1つは食事の量。これが本当にすごい。写真はエッグスシングス

というお店のパンケーキですが、1枚推定で直径15センチあるパンケーキ5枚で一人分です。（写真は1枚食べた後）

また、普段、私はお肉を食べないようにしていますが、この時ばかりは仕方ないと食べた肉も大ボリューム。息子が食べきれない分も私が食べ



食べきったぞ！
(後で後悔…)

るため、食べ過ぎでしばらく動けない経験を徐々にしました。これだけ食べればそりゃ太りますね。旅行から帰ってきたら3キロも増量してしまいました。減量は大変、増量は簡単。



こんなに肉を食べたのは4年ぶり…

2つ目のカルチャーショックは日本のおもてなしレベルの高さ。日本ではホテルやお店など、みなさん笑顔で対応してくれますが、ハワイではまれ。

また、ホテルの設備やアメニティもそれほど充実しておらず、ハード・ソフトともに日本のサービスの質の高さというものを体感しました。

3つ目はハワイの人の陽気さです。例えばコンビニで買い物をするとき、日本ではほぼスタッフとお客様との会話はありませんが、ハワイの方々は必ず雑談をしています。そしてアメリカンジョークで笑って別れる。人生を楽しんでいるなという印象を感じました。また、今回様々なガイドの人と接しましたが、仕事柄なのか一様に陽気です。日本人は真面目と言われるますが、せっかくなので人生、楽しんだほうがよいなど、思わぬ貴重な体験をしました。



恐竜に食べられる!?

あまり海外旅行はしてこなかった私。今回の初ハワイで日本の良さ、他の国の良さを体感しました。

息子の人生経験のためにも、中学生くらいになったら一緒に海外を回ってみたいと思います。今度は一緒にサーフィンでもやりたいですね。（やったことありませんが…）

◆ 追客サプリー ◆ 改善点が見つからない！・・・なぜ？

先日、ある不動産会社の役員の方から連絡がありました。現在、某大手ポータルサイト運営会社にリスティング広告の運用を依頼しているそうなのですが、その運用結果がよくないということでした。

事務所に伺い、リスティング広告のレポートを3回くらい見返したのですが、残念ながら私から改善点を提案することができませんでした。

レポートに掲載されていたもの

なぜ改善点を提案することができなかったのか。レポートはA4で6枚、報告されていた情報は、前月の月次、日次、デバイス単位での

- ・インプレッション
 - ・クリック率
 - ・クリック数
 - ・平均クリック単価
 - ・費用
 - ・反響数
- でした。

これらのレポートで判断できることは予算配分をどうするか（前半？後半？あるいは、PC？スマホ？）というところまで。

残念ながら継続的に改善ができるデータとしては、足りない、というのが正直なところでした。

細かすぎるレポート

一方で、過去、別の不動産会社のリスティング広告運用報告のミーティングに参加をしたことがあり、こちらは大手WEBマーケティング会社が運用されていたのですが、渡されたレポートの量に驚きました。50ページに及ぶレポートで様々な観点で数字をまとめ分析をされていました。

しかし、改善のための肝心のレポートが含まれていないため、こちらのケースでも改善提案がとても難しい状態でした。

改善に最低限必要な3つのレポート

様々なレポートを拝見していますが、以上のように肝心のレポートがないケースがあります。

- レポートでは少なくとも、
- ・広告別レポート（検索、ディスプレイ）
 - ・検索キーワードレポート
 - ・検索クエリレポート

の3つによって、具体的に何をどう改善すればいいのか判断できるようになります。

広告別レポートを見れば、どの広告がお客様に好まれていて、どの広告が魅力ないのかがわかります。それがわかれば、どの広告を増やし、どの広告を変えるべきなのか改善できます。

検索キーワードレポートを見れば、たとえば、どのキーワードがクリックを集めていて、反響に対して貢献しているのかがわかります。逆にクリック数を集めているものの、反響に結びつかないキーワードもわかります。

検索クエリレポートを見れば、お客様が実際に検索したワードを見ることができるので、今まで気づかなかったキーワードを追加、あるいは関係のないワードは除外する、といった設定ができます。

なぜ、代理店が3つのレポートを出さないのか？

ここで不思議なのは、どうして代理店がこれら3つのレポートを提出しないのか？です。それらのレポートを出して運用改善すれば運用予算も増え、お互いにとってwin-winになるはずなのに、です。いろいろな理由があると思いますが、私の個人的な意見としては、それらの3つのレポートがあることで、代理店にとって面倒だからではないかと推察しています。

具体的に言うと、それら3つのレポートから改善点がどんどん出てくるでしょう。それらの改善作業はすべて代理店が行うこととなります。一方、代理店としては作業しようとしまいと、運用金額の15～20%を運用手数料としてもらうことができます。それならば何もしないほうが楽、と考える代理店が多いのではないかと推察しています。（もちろん、運用改善に真剣な代理店もいらっしゃいます）

広告で大切なのはお客様とその接点

リスティング広告は専門用語が多いうえに、データも多いため、よくわからない、代理店にすべてお任せ、という方もいるかもしれません。

ですがリスティング広告といっても広告です。

チラシの場合であれば、少なくとも誰にどんなチラシを見せようか、ということを考えます。

リスティング広告なら、お客様が検索するキーワードであり、お客様が見るテキスト、画像です。

もちろん、予算配分、入札単価等他にも調整する必要がありますが、大事なのはお客様との接点。そのための3つのレポートをしっかりと代理店から入手するようにしてください。

なお、これから運用を任せる会社を選別する場合には過去に作成したレポートを見せてもらうことをお勧めします。

◆ まるちゃんコーナー ◆

上腕二頭筋が筋肉痛、まるやます(=°ω°)

先月九州の会社様ともご挨拶させていただいたこともあったので、今回は九州熊本…の中でも熊本城についてお伝えしたいと思います。

日本三大名城のひとつ「熊本城」。加藤清正（肥後熊本藩初代藩主。猛将というイメージですが神経質で心配性、防衛マニアな性格。）が設計し1607年に完成。薩摩の軍勢1万3～4千名による攻撃を50日間耐えきった経歴がある、難攻不落の要塞です。



【あなたのハートにロックオン☆】

そんな熊本城の面積は98万㎡、東京ドーム21個分！城内はどうなっているかというところ…。

天守を目指して進むと6連続の曲がり角（枡形）があります。このクランク形状は、三方から弓矢などで敵兵を狙うことを意図した構造です。加藤清正の守りを重んじる慎重な性格が表れていますね。

また、天守を守るために5階建て以上の櫓（やぐら）が7つ、その他かつて櫓は66建てられていました。あらゆる方向からの監視…どこにいてもバレちゃいます。



【武者返しそり返し！】

熊本城の石垣と言えば「武者返し」。非常に背が高く、侵入者がよじ登ると徐々に直角に近づく形になっています。初めから直角にしないのは、登れそうだと錯覚させて転落を招いたり、時間を取らせたりする狙い。

西南戦争で4,000人の政府軍が籠城し、14,000人の大軍で迫った西郷隆盛軍が武者返しのため石垣を上げず、撃退された逸話は有名です。

【城下町にも仕掛けあり】

城下町は、戦国時代の街づくりの常識を破る碁盤の目で見通しの良い道路となっています。

また、加藤清正はあえて熊本城内に豊前街道を通しました。街道は二の丸(天守の在る本丸の外側を囲む城郭)を通過して坂になっており、それに沿った幅30mの水を張らない状態の堀とクランクの道。島津氏一行は参勤交代の際にここを通るため、強固な防衛を見せて攻勢を諦めさせる狙いがあったようです。

加藤清正は細心の注意と大胆な発想を兼ね備えた名将ですね。

【熊本城の現在】

しかし、ここまでの名城も3年前の熊本地震で現在は石垣や瓦が崩れ、その被害の大きさを物語っております。



こちらの写真での崩れた石垣はほんの一部です。現在は石材ひとつひとつに番号を振り、石垣を積み上げる模様。

崩れてもなお点で支えられている技術に驚きです。また、武者返しの急勾配は難工事だろうと思います。（石垣造るのにはこんなにも大量の石が必要なのですね。穴太衆の技術は凄いです…。）



この熊本のシンボルが、職人技の集結で修復された姿を是非見てみたいものです。



また、他県民の皆様もそんな熊本の姿に力をもらえたいと思います。色々なかたちで貢献していきたいですね。

～ 発行者コラム ～

スーツをお直し出しました

昨年末に10%減量したのですが、4月末までにさらに5キロ減量に成功しました。洋服など、これまでXLサイズだったのですが、現在はMサイズがちょうどいいくらいに。

スーツもダボダボになったので、すべて新着しようとしていたのですが、亡き父にプレゼントされた思い出のあるスーツもあります。そこで7割は廃棄して残りの3割はお直しをすることにしました。まだ仕立て直しは終わっていない状況ですが、ダボダボだったスーツがどのように生まれ変わるのか、今から楽しみです。

警察に呼び止められる

ある晩、自転車で帰宅していると警察の人に呼び止められました。何も悪いことはしていないのですが、呼び止められると緊張します。神妙な面持ちで警官の人の話を聞くと、イヤホンで自転車走行はやめてください、と注意を受けました。

そんなことか、と安堵するものの往復で2時間の自転車通勤、何もしないのは時間ももったいない。よい方法はないかと探していたら、イヤホンで耳をふさがなければOKということがわかりました。そして写真のような耳をふさがない、耳にかけるイヤホンを購入。



残念ながら音漏れします。でも自転車通勤の時にしか使わないので、私自身は気にしません。(周りの人、すみません) 重さは片方で8グラムしかなく、つけていることを忘れるくらい軽い。Bluetoothで接続できるので、コードレス。電話にも対応しているようで、運転用にも使われているそうです。良い買い物をしたなど満足。これで警察の人に注意されず、引き続き快適な自転車ライフを過ごせそうです。

あらゆる数値が改善

久しぶりに健康診断を受けました。前回から、体重が一気に減っているの、その記録を残したい！と意気揚々と診断したのですが、体重が減ったことに加え、ウエストがマイナス10cm。ここまではいいいのですが、なんと視力も左右ともに回復していました。遠くを見ているからでしょうか。

私の場合は自転車通勤ですが、運動を継続していると、いろいろなところに影響するんですね。自電車通勤、継続していこうと思います。

開店1時間で売り切れる幻のクッキー

お客様への贈答用に近所の銘菓を探していたところ、オーストリア菓子店「ツッカベッカライ カヤヌマ」というお店を見つけました。後からわかったのですが、このお店のクッキー、開店1時間で売り切れてしまうほどの人気。ものは試しだと朝から並んでクッキーをゲットして食べたところ、サクツとしつつも、噛めば噛むほど甘みが出てくる優しいクッキーで手が止まらない。絶品です。



場所は溜池山王ですが、午前中に売り切れ。お求めの際は、開店と同時に並ぶことをお勧めします。

◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・遠藤さん…お問い合わせ、ありがとうございます！
- ・工藤さん、松丘さん、中野さん、田中さん
…お手伝い、ありがとうございます！
- ・高田さん…保守、ありがとうございます！
- ・吉田さん…運用、提案ありがとうございます！
- ・久保道さん…運用、ありがとうございます！
- ・多井中さん…情報、ありがとうございます！
- ・佐藤さん…ご紹介ありがとうございます！
- ・中尾さん…ご対応ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。
いつもありがとうございます！

【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】 息子と釣りに行きたいのですが、私に釣り経験がなく、釣り堀ばかり。どなたか一緒に行って下さる方募集中です。

【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運営会社に営業として転職。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。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。