



# 曽根田通信

第45号

平成31年8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■■■

梅雨が明けたと思ったら、一気に暑くなりましたね。毎日、大変な暑さですが、暑いとどうしても涼しいところにこもりがち。ただ、汗をかくことは、体調維持にとっていいこと。涼しい時間帯にできる範囲で外で体を動かす時間もしっかり確保しておきたいですね。

## ◆「ものづくり匠の祭典」が凄い◆

息子が小学校から「ものづくり・匠の技祭典 2019」というイベントのチラシをもらってきました。日本の伝統産業について知るだけでなく、いろいろな体験ができる内容だったので、工作好きの息子にいい！と初めて行ってきました。会場は五反田のTOCビル。予想以上に広く、衣食住にまつわる様々な多くのブースに体験コーナーが設けられていました。

初めに体験したのはカンナ削り。息子は小学生なので職人さんが手伝ってくれます。こんなに薄く削れるものなんだと驚きます。大人も体験可能でと言われたので、私も体験。職人の方のサポートなしでやってみました。もちろん人生初。力の入れ方がわからず、全然削れません。難しい。職人の技のすごさを痛感です。



カンナ削り難しい！

続いて体験したのが、木の椅子づくり。木材から木を作るのですが、職人さんが手伝ってくれます。トンカチも釘も触ったことのない息子は職人さんに言われるがまま一心不乱にトンカチで釘を叩きま



初めて見る一心不乱な顔！

す。この時の表情は日常生活では見かけたことがなく、真剣に集中していることがひしひしと伝わるとともに、思わず微笑んでしまいました。完成したら家に持ち帰れると

いうことで、お代を聞いたらなんと無料！太っ腹すぎます。

最後に体験したのが三味線づくり。三味線の組み立てキットというものがあるんですね。息子が一目見るとすぐに「作りたい！」と懇願してきます。ブースの人に体験したいと伝えると、なんと数千円か

かるということ。今まで全部無料だったのにここで…商売上手だなと感じたものの、息子の情操教育にもよいだらうと思ひ、作ることに。

さすがに三味線づくりは難しいので、ほとんど大人が作りしました。そして作った後は、「さくらさくら」の楽譜をもらって練習。なかなか難しい。息子は家に持ち帰って練習する！と大いに意気込んでいました。

## ◆息子の三味線のはずが・・・◆

息子が作った三味線。弦を抑えたり、移動したりとなかなか小学生が扱うには難しい。そこでまずは親がお手本を見せる必要があるだろうと、私が練習することになりました。

楽器なんて高校生の時以来。その時はギターが好きだったことを思い出し、きっと弾けるだろうと楽譜を見ながら練習開始。でもやっぱり難しい。まずもって自分の指が太すぎる。でもこれしきのことで負けてたまるか！と何度も練習。血のにじむような努力の甲斐あって（嘘ですが…）2日で弾けるようになりました。短い曲ですが、一度も詰まらずにスムーズに弾けるようになったときは感動しますね。

息子に教えなければいけないと思いつつも、他の楽譜もやってみたくて好奇心が湧き出てきます。調べてみると、三味線づくりの時に教えてくれたおじちゃんが自転車で20～30分のところで三味線の店を構えていることを突き止めました。これは行って楽譜を教えてもらおう！と息子と二人で早速行ってきましたが、夏休みで休業。妻からは、まさか三味線にはまるなんて、、、と冷ややかな目で見られています。



20年ぶりの楽器！

私の三味線熱、どこまで続くのか。ご期待ください。

## ◆ 追客サプリ ◆ リスティング広告運用 運用開始して2ヶ月で・・・

最近、関東で分譲戸建事業をメインにしている不動産会社様からリスティング広告の運用代行を請け負いました。

他の代理店様に委託されていたのですが、成果やレポート報告が期待していたものと異なっていたということで弊社に声がかかりました。

こういう場合、過去の運用レポートを拝見し、そこからどこが改善できそうなのか、どれくらい改善できそうなのか提案をします。

### 運用開始当初はなかなか反響が出ない

リスティング広告の運用、開始当初は反響がなかなか思ったように発生しないのが一般的です。

理由の一つにユーザーが検索する無駄なキーワードがたくさん出てくるため、そういったキーワードを除外してターゲットを絞り込んでいくことに時間がかかるためです。

また、自動入札ツールを使うような場合も、学習期間が必要で時間がかかります。

### 計画では3か月で同水準を目指す

そのため、今回の提案ではおおむね3ヶ月で以前の代理店さんが運用していた反響水準を目指し、6ヶ月後に反響水準を1.2倍にする計画を提出。

6月から運用開始し、7月で2ヶ月が経過。早ければ過去の代理店様が運用していた反響水準まで到達できているかもしれないとレポートをまとめたいたら予想外のことが起きていました。

### 運用開始2か月で4倍に

反響数が以前の代理店さんが運用していた時に比べ、4倍に増えていたのです。

4割増ではなく、4倍。

何か特別なことをしたのでしょうか。

1か月間の運用で出た結果に対し、ざっくりと次のような対策を行っただけです。

#### ・対象外ワードをこまめに除外

「不動産」というキーワードを部分一致で入札すると、「賃貸」、「売買」、「投資」、「マンション」、「戸建」、「土地」、「分譲」といった検索ワードで広告を表示される場合があります。

GoogleやYahoo!が関連するキーワードを推測して広告を表示してくれるんですね。

すべてのキーワードを入札する手間が省けるし、想定外のワードの場合にも広告を表示してくれ

るメリットがある一方、事業に関係のない検索ワードの場合にも広告が表示されてクリックされて費用が発生する場合があります。

今回、分譲戸建事業をメインにしているため、「賃貸」、「投資」、「マンション」を含む検索ワードでは広告を表示させたくありません。分譲戸建のお客様ではないですからね。

そういった対象外のワードが沢山発生してくるわけですが、日々、こまめに除外設定することで無駄な広告表示を省くように勤めました。

#### ・電話反響の計測

不動産・業界に限らずですが、電話問い合わせは少なからず発生します。特に地域密着で地元の人にも知られている会社の場合には資料請求などよりも電話のほうが多かったです。

スマートフォンで検索して、気に入った物件について電話をかけてくるケースを想定して電話問い合わせを計測できるようにしたところ、反響数が相当数増えました。

ただ、あくまで電話番号がタップされた回数ですので、実際に電話したのかどうかについての精査は必要です。

#### ・HPのコンバージョンポイントを改修

リスティング広告はどんなに頑張っても、見込み客をHPに連れてくることしかできず、その後、反響するかどうかはホームページの利便性などに大きく左右されます。

そこで、ホームページ、特にスマートフォンサイトを閲覧したところ、物件詳細ページに何種類もの反響ボタンがあったため、お客様がどこから問い合わせをしたらいいのかわからない可能性が高い状況でした。

そこで、反響の種類をシンプルにし、さらに目立つよう簡単な改修指示書を作成。担当者の方を通じて制作会社様に改修してもらいました。

他にも様々なことを実施しましたが、2か月でここまで反響が増えたことは過去の経験でもなかったので正直、驚いています。

代理店の担当者によって運用のレベルが大きく違うのですが、もしかしたら以前の代理店さんは、こういったことをやってこなかったのかもしれない。

お盆が明けてちょうど集客の山場を迎えているタイミング。あなたの会社でも、きちんと運用されているか、ぜひチェックしてみてください。

## ◆ まるちゃんコーナー ◆

【朝霞の夏の風物詩】

夏だ！花火だ！よさこいだ！キャロットタウン大好きまるやまです(\*'▽')

今年で36回目の開催になる彩夏祭が今年も行われました！大学を卒業してからは毎年ひとりでこのお祭りに行くのがひそかな楽しみ。

（暑くても自分のペースで心置きなくよさこいを見られるのが楽しくて（大声）

「彩夏祭」という愛称は「夏の彩り豊かな祭り」というイメージと、「彩の国 埼玉」から「彩夏祭」と愛称が決まりました。



シンボルキャラクターの彩夏ちゃん

そんな彩夏祭のメインはなんと言っても「関八州よさこいフェスタ」と「花火」！！

彩夏祭は朝霞のお祭りですが、よさこいに参加してくれるチームは他県からも増えてきています。神奈川県から来てくれたり、よさこいの本場、高知県から参加してくれたり。今年は山形からの参加が！



音楽にのせて長半纏を翻して踊る姿はやっぱりカッコいいです。中にはアクロバティックな動きをするチームも…。今どきのよさこいって迫力がすごいですね。



大人からちびっこまで踊りますよ！

ステージ会場、道路での流しのパフォーマンス、どちらも見ごたえ十分です！

そういう踊りもある中で、夜は花火の時間です。1時間に約9,000発、市街地で打ち上げられるもの。数年前から2,000発ぐらい増えたような…朝霞市頑張ってる！(\*'▽')

花火の写真をご用意しようと思ったのですが、今月号の曽根田通信、花火ネタがこの後出てくるので私からは控えさせていただきますね( '\_ )

夏はお祭りがたくさんで楽しいですね！熱中症には気を付けつつ、花火によさこい、阿波踊り、参加できるものにはフツ軽（フットワーク軽く）で行ってみようかなと思います。

## ◆成功したいなら「顔」を読め！◆

タイトルから、占いか人相本なのかなと興味本位で手に取って見ましたが、人付き合いの中でわりと参考になるのではと思い、今回ご紹介させていただきます。



「顔風水」…人の顔だちから運氣を読み取る顔相学を「天麗五行」（木・火・土・金・水）を軸に分析した著者鈴木香月オリジナルの占術。「40歳を過ぎたら自分の顔に自信を持って」。顔はまさにその人の『人生の縮図』なんだとか。

この本では目、頬、眉、鼻、口、耳、額、各パーツの形がどういう意味を表しているか丁寧に書かれています。自分や相手の状態をぱっと顔で判断できるのは面白いですね。また、手入れをすることによって自分の運氣を上げるのであれば試してみたいなっちゃんいます。

例えば、自分で整えられるし見た目にも特徴がありわかりやすい眉毛。形や位置で読み取れることも多いそう。



色々種類はありますが、男性では一字眉の方が多いのでしょうか。この形は何事もそつなくこなし、頭脳明晰。正直で意志も強く、決断力に

富み明確なビジョンを持っているのだそう。右上の絵で言うと、私は山型のへの字眉。この眉は…ギャンブルにはまりやすいので手を出すな！と書いてあります。ギャンブルやったことないですが気を付けます…。

ちなみに眉の形だけでなく、眉間も大事。眉間に位置する「印堂」というポイント。ここは運をダイレクトに拓く扉で、出会い運を強めるなら眉間に髪がかからないよう開けておくのが良いとのこと。また、ビジネス情報を得たいとき、物事に迷いが生じて自らの力を引き出したいときにも印堂をスッキリさせておくのが良いそう。ただし、人間関係や情報が多すぎて混乱しているときは、シャッターをおろすように前髪をおろして。そしてこの強運を引き込む印堂は、眉と眉の間に指2本分が入る広さがあるので、この部分の手入れをするだけで運氣が上がる」と著者は言っています。そんな簡単に…？でも試してみるのも悪くないですよ、お手軽ですし。

自分の顔からちょっと気にして見てみると色々読み取れることもあるかもしれません。信じるか信じないかは…あなた次第です！



## ～ 発行者コラム ～

### 恒例！江戸川花火大会！

夏の恒例、江戸川花火大会へ行ってきました。今年は姉・妹夫婦が参加せず我が家だけの観覧。久しぶりに場所取りをせずに鑑賞しました。

花火の間近は混んでいましたが、1区画離れると結構スペースが空いているものですね。今回はシートを広く使えたので、息子と一緒に横たわりながら花火の光と音の祭典を楽しみました。（妻からはいびきをかいていたという指摘が…）



### 夏の自転車通勤は完全防備で

今年の梅雨は本当に長かったですね。その間、自転車通勤ができずウズウズしていたのですが、7月末からようやく晴れたので自転車で通勤することができるようになりました。

実は夏の自転車通勤は初めての私。酷暑をなめていました。とにかく汗が止まらない。無事走破するためには水分補給が必要であることを痛感し、サイクリング用の保冷ボトルを装着。

さらに否応なく体温が上がっていくので、冷却タオルを首に巻くことにしました。

そしてスポーツウェアに身を包み、通勤しています。冬は寒く、夏は暑い自転車。四季の気候を、ふんだんに味わえる乗り物ですね。

### 息子がラジオ体操で持ち帰ったものは…

私が小さいころから（小さい時があったんです）、夏休みになると地元でラジオ体操が開催されます。皆勤で参加すると最終日にお菓子がもらえるので、それを楽しみに参加していました。

息子が小学生になり、今年から初めて夏休みのラジオ体操に参加。最終日に私の時代と同じように、お菓子の詰め合わせをもらってくるかと予想していたのですが、なんと息子が持ち帰ったものはカブトムシ。しかも3匹。虫かごなしでビニール袋に入れて持ち帰ってくるというワイルドさ。ラジオ体操も時代と共に変化するものだなと驚きました。

### 今月の鈴木より

先日友人とおもちゃの話になり、シルバニアファミリーで遊んでいたことを思い出しました。お人形たちが毎日学校に行き帰ってきて寝るという生活を送るだけの大変地味な遊び。クリスマスにセットを買ってもらうのですが、作っている最中に必ず部品を失くし、泣きながら親に怒られたものです。

シルバニアファミリーは、手のひらサイズの小さな動物の家族の人形たちと、人形の家を使ってお人形さんごっこをするものです。



家具は木、食器は陶器でできており、小さなポットで小さな小さなティーカップにお茶を注いで（実際にお茶は使っておりませんが）うさぎたちのティータイムなどをして遊びます。

ただ、近ごろシルバニアファミリーの食器がプラスチックになってしまったと友人から聞きました。自分たちと同じものを使っていた優雅な動物たちの生活が少しお手軽になってしまったことを想像すると切なくなります。あの大好きだったティータイムの時間が前より陳腐になっていないか、私の持っていたクマたちは以前より動物味が増してしまっただけではないか少々心配です。



### ◆ 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。

- ・河津さん デザイン、ありがとうございます！
- ・新井さん いつもコメントありがとうございます！
- ・常松さん いつもコメント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、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！

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】 私の小学生時代と比べて夏が格段に暑くなっている気がします。草の根の温暖化対策の必要性を身を感じています。

【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。

