

# NEWS RELEASE



報道関係者各位

2019年4月4日  
株式会社ブレインパッド

## ブレインパッド、エイトレッドに「AdNote」を導入し、 ネット広告で法人リードを2倍超に — 広告運用支援ツール「AdNote」導入事例 —

株式会社ブレインパッドは、自社開発の広告運用支援ツール「AdNote（アドノート）」を株式会社エイトレッドに導入し、コンバージョン数が2倍を超える広告効果向上に貢献したことを発表いたします。

### 自社でインターネット広告運用を実施



運用状況の把握  
予算管理・自動入札で  
PDCAサイクルの強化

# AdNote

### AdNoteの導入により、リード獲得数2倍超に

#### ■運用方法を改善しただけでコンバージョン数が2倍超に向上

株式会社エイトレッドは、社内の各種事務手続きや申請作業を自動化するワークフローシステム「Agile Works（アジャイルワークス）」、「X-Point（エクスポイント）」等を開発し、約2,500社に導入しています。同社は、2018年より広告代理店を利用してインターネット広告を使ったマーケティングを開始しましたが、社内に十分な広告運用のノウハウがないこともあり、思ったような成果を得ることができずにいました。

そこで、ブレインパッドの「AdNote」を導入し、広告運用の全体設計の見直しや運用方法の改善を行ったところ、従来と同等の広告予算であるにも関わらず、コンバージョン数が軽く2倍を超え、インプレッション数が24倍となる大きな改善効果が得られました。

## ■見やすい広告レポート機能やシミュレーション機能で即座に広告効果を把握、誰でも運用が可能に

「AdNote」には、最新の広告運用状況が即座に把握できる広告レポート機能や、広告媒体ごとの予算配分や広告効果の予測値をシミュレーションする機能と自動入札機能があるため、広告運用の初心者でも容易に運用の現状や今後の改善点を把握しながら広告運用をすることができます。また、過去と現在の運用レポートを簡単に比較できるので、手作業で資料を作成することなく、社内への報告や共有が行えます。これらの「AdNote」の機能を活用することで、自社のスタッフのみでの広告運用のPDCAを強化することが可能となります。

## ■株式会社エイトレッド 経営戦略部 マーケティンググループ 課長 小澤 有希乃様のコメント

株式会社エイトレッドは、以前はインターネット広告を利用していませんでしたが、競合企業がネット広告による認知拡大施策を取り始めたこともあり、2018年より広告代理店に任せるかたちでインターネット広告を開始しました。しかし、お互いの知識やノウハウ不足もあり、良い成果を得ることができずにいました。広告代理店の変更も考えましたが、自社内に広告リテラシーがないままではまた同じような状況に陥るのではないかと懸念していたところ、ブレインパッドのサービスに出会いました。

ブレインパッドからは現在の広告運用の改善点や改善方法を的確に指摘してもらい、一度の打合せだけで、いくつもの解決の道筋を教えてもらいました。それまではインターネット広告に対して大変そうというイメージを抱いていましたが、「AdNote」を軸としたブレインパッドのコンサルティング支援のおかげで誰でも定常的な業務としてインターネット広告運用を行えそうだという手応えを感じています。

また、当社内のインターネット広告に対するイメージが改善され、新たな集客チャネルとして認知されました。いまでは広告予算が2倍に拡大しています。

今後も「AdNote」の活用で広告運用にかかわるオペレーションを効率化し、よりスピード感やリアルタイム性を持たせていきたいと思えます。

## ■株式会社エイトレッドによる「AdNote」活用方法の詳細を、導入事例として公開しています。

ぜひご覧ください。

URL : <https://www.web-adnote.com/case/detail1.html>

## ■ご参考情報

### ●「AdNote (アドノート)」について <https://www.web-adnote.com>

「AdNote」は、29種類の豊富なレポートを自動で作成する機能に加え、効果的な広告予算配分のシミュレーションを行う機能を搭載した、広告運用支援ツールです。Google 広告、Yahoo!プロモーション広告、facebookなどの主要広告媒体に対応し、シンプルな操作性と自動化により広告運用の負荷を削減します。

### ●「インハウス化支援サービス」について [https://ad-inhouse.brainpad.co.jp/account\\_diagnose/](https://ad-inhouse.brainpad.co.jp/account_diagnose/)

「インハウス化支援サービス」は、ブレインパッドが長年培った広告運用の知見と自社開発製品を活用し、運用型広告を自社で運用・管理できるよう支援するサービスです。

### ●株式会社エイトレッドについて <https://www.atled.jp>

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2丁目15番地1号 渋谷クロスタワー1F

設立：2007年4月

代表者：代表取締役社長 稲瀬 敬一

資本金：282百万円（2018年9月末時点）

事業内容：プロダクト製品開発・サポートサービス・クラウドサービス

●株式会社ブレインパッドについて <https://www.brainpad.co.jp/>

(東京証券取引所 市場第一部：証券コード 3655)

本社所在地：東京都港区白金台 3-2-10 白金台ビル

設立：2004年3月

代表者：代表取締役社長 佐藤 清之輔

資本金：332百万円（2018年12月31日現在）

従業員数：271名（連結、2018年12月31日現在）

事業内容：企業の経営改善を支援するビッグデータ活用サービス、デジタルマーケティングサービス

■お問い合わせ先

●製品・サービスに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

TEL：03-6721-7002 e-mail：[info@brainpad.co.jp](mailto:info@brainpad.co.jp)

●本ニュースリリースに関するお問い合わせ

株式会社ブレインパッド

コーポレート本部 総務部 広報担当

TEL：03-6721-7700 e-mail：[marcom@brainpad.co.jp](mailto:marcom@brainpad.co.jp)

\*本ニュースリリースに記載されている会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

\*本ニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。

以上