

採用ピッチ資料



株式会社キーワードマーケティング



誰かの人生の、分岐点になる広告を。

Keyword marketing

会社概要

キーワードマーケティングは、リスティング広告に代表される運用型広告に特化した広告代理店です。

社名	株式会社キーワードマーケティング
代表	代表取締役社長 瀧沢 貴浩
事業内容	・ 運用型広告の運用代行 ・ 検索エンジンマーケティングの研究、教育事業
従業員数	79名（本社53名、九州佐賀支社26名）※2024年4月時点
資本金	1,100万円
設立	2004年7月12日
所在地	本社 〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ13F 関西支社 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島6-2-40 中之島インテス10F 九州佐賀支社 〒840-0816 佐賀県佐賀市駅南本町5-1 日進佐賀ビル5F
株主	株式会社ベクトル（東証プライム：6058） 

■ 書籍紹介

Google黎明期の2000年代前半より
検索広告とLPの実践・研究を行い、
その成功理論を書籍で発表。
累計5万部以上のベストセラー。



■ 支援社数

■ 継続率

■ 平均継続年数

1,483社

88.9%

4年以上



Google広告・Yahoo!広告・Facebook広告・Instagram広告・X広告・Criteo・TikTok広告の正規代理店です。その他にも様々な広告媒体に対応しています。

■ 取得認証

登録日：2025年1月25日
認証規格：ISMS(ISO27001)
認証登録番号：JQA-IM1154
審査機関：一般財団法人日本品質保証機構



Vector Group

| Company Profile

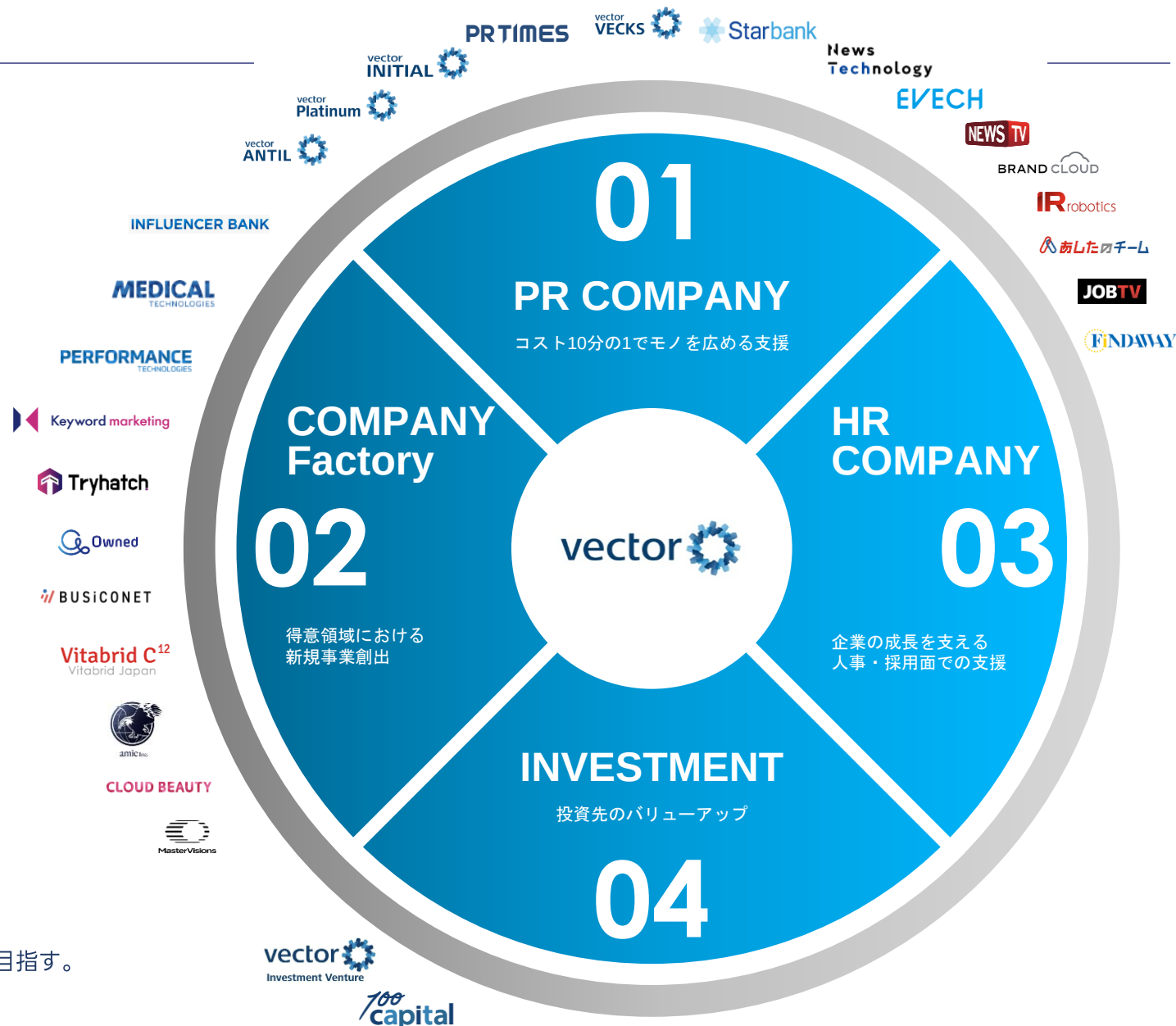
設立 1993年3月30日
代表取締役社長会長兼社長 西江 肇司
資本金 3,038百万円（2024年2月現在）
グループ会社（持株適用会社含） 52社
グループ全従業員数 約1,600名
本社 東京都港区赤坂4-15-1
赤坂ガーデンシティ18階

| Financial Result

FY24 売上 FY24 営業利益
592億円 **69億円**

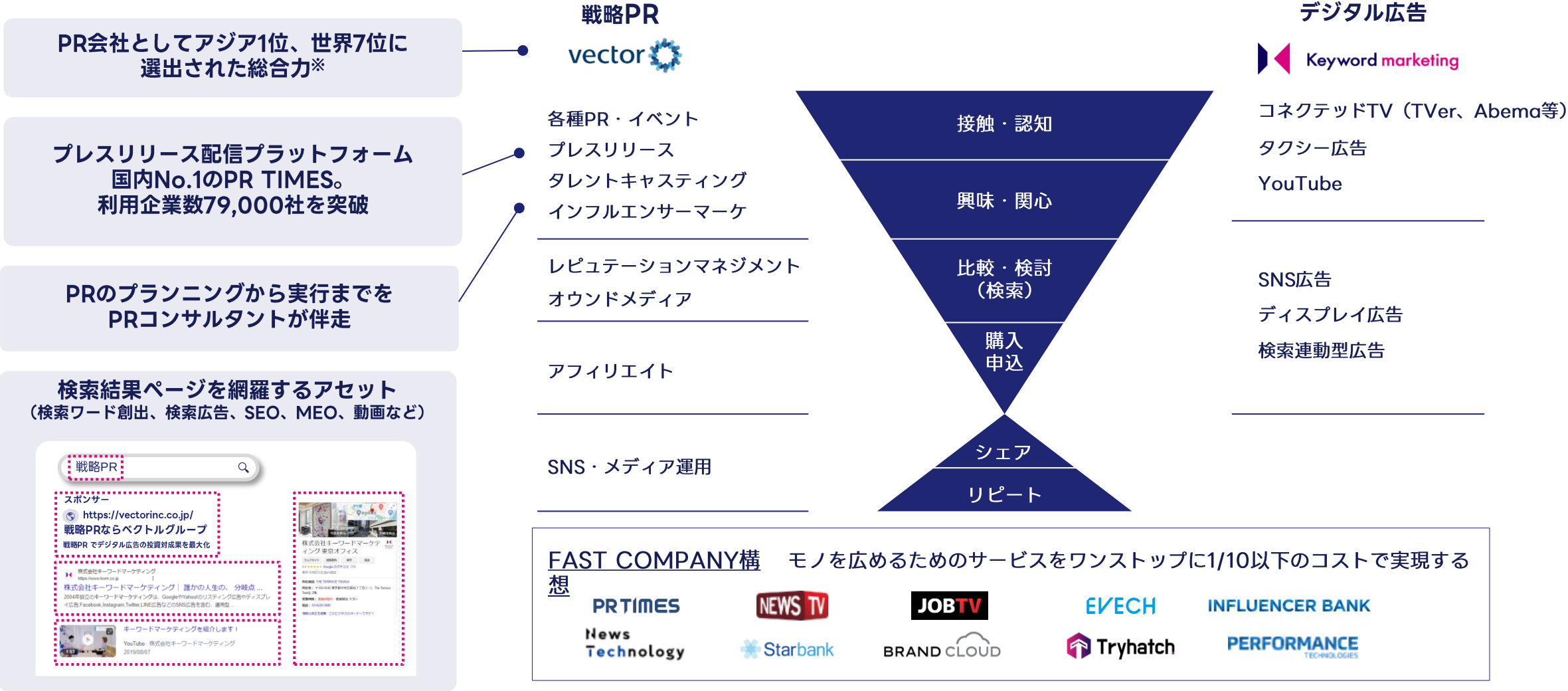
| Business Domain

モノを広める支援を図る「PR COMPANY」、人事・採用面での支援を図る「HR COMPANY」、新規事業の創出を図る「COMPANY FACTORY」、投資事業の成長を図る「INVESTMENT」の4つの事業領域により顧客企業の成長を支援し、継続したグループの拡大を目指す。



ベクトルグループとしての総合力

ベクトルが持つ戦略PRの知見から、広告運用だけでは実現できない高い成果とコストパフォーマンスの実現をします。



※参照元『PRWeek Agency Business Report』 Haymarket Media

わたしたちのミッション

**誰かの人生の、
分岐点をつくる。**

ビジョン・バリュー

わたしたちのビジョン・バリュー

わたしたちのビジョン

社内のナレッジを積極的に発信し、マーケティング業界でのリーダーシップを取っていく存在を目指します

2004年から続く教育機関を今後も発展させ、
地方からも一流のWEBマーケティングを提供できる人材教育を進めます

クライアント様には価値の提供だけでなく、
中長期的な事業の成長にコミットし、パートナーとしてともに成長していきます

わたしたちのバリュー

Happy 誠実 挑戦

キーワードマーケティングの特長

広告運用代行に関するよくある課題

広告運用のノウハウがなく、
現状の良し悪しがわからない

/

質問しても
意図を汲んだ回答がない、遅い

/

CVは獲得できているが、
リードの質が低い

/

目標未達が続いているが、
能動的な改善提案がない

/

オペレーションの
ミスや漏れが多い

/

広告LP・クリエイティブの
PDCAが上手く回っていない

/

商材や市況の理解が浅い

/

インハウス運用で
リソースが足りない

/

認知・PRなどを
あわせて相談したい

/



キーワードマーケティングの特長

運用型広告の成果を左右する「人」「仕組み」に加え、従来の広告代理店には不可能な「総合提案力」を兼ね備え、継続率88.9%、平均継続年数4年以上の高品質なサービスを提供しています。

01

能動的に改善提案できる人材

- 運用型広告の職人が丁寧に二人三脚でご支援
- 広告運用だけでなくKGI達成に向けた提案ができる人材
- 広告予算500万円からでもトップクラス人材をアサイン



02

再現性高く成果を出す仕組みとナレッジ

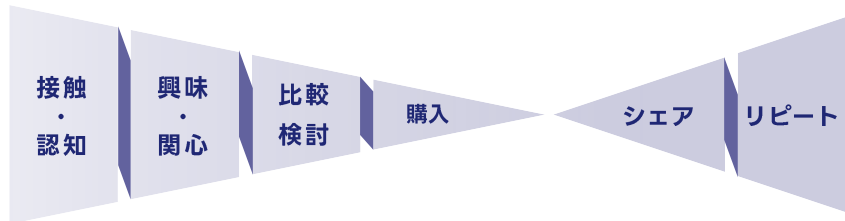
- 広告成果を運用担当に依存させないフォーマット化された運用プロセス
- 顧客理解を徹底するサービス提供プロセス
- 1,400社への支援実績にもとづくナレッジをブログ・セミナーで公開



03

「広告運用」に留まらない知見や支援

- PR×運用型広告で事業成果を最大化
- 成果の出るクリエイティブの知見と制作プロセス
- 広告LP改善にも強み。集客、CVRの両面から成果貢献



実用性の高いナレッジを蓄積し、ブログ・セミナーで発信

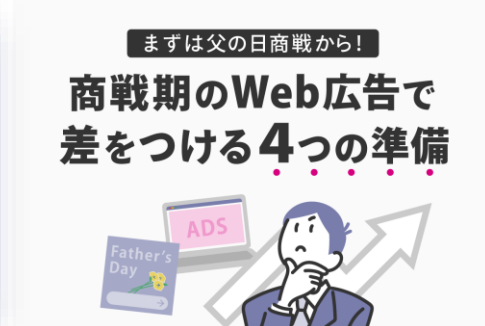
広告運用コンサルタントが実際の現場で得た「成果が出る広告運用のセオリー」のナレッジを基に執筆。
社内の情報流通はもちろんのこと、ブログやセミナーなど外部公開できる品質で知見を体系化しています。



ブログは月間**10万**回閲覧



ウェビナーは年**2,708名**が参加



(C) Copyright Keyword Marketing Inc. All rights reserved. No reproduction without written permission.



Keyword marketing

HP | <https://www.kwm.co.jp/>

ブログはこちら

ウェビナーはこちら

広告の未来を探るメディア「キーマケLab（キーマケラボ）」の運営

生成AIやマーケティングDXといった「これから広告がどう変化していくのか」をメインテーマとするWebメディア。調査・研究の成果やインタビューなどを通じてデジタルマーケティングの最新トレンドを情報発信しています。

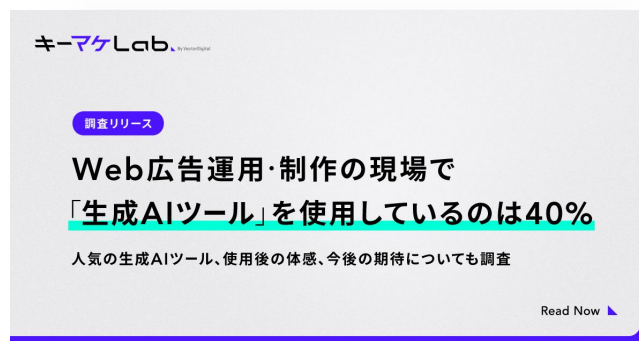


2023年11月ベクトルデジタル内に設立。
ベクトルデジタルの構成企業であるキーワード
マーケティングが主体となって運営。

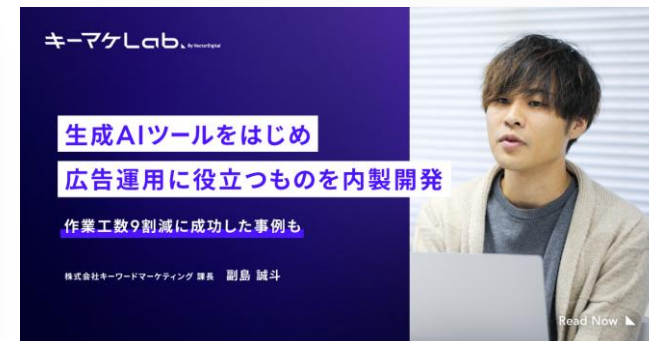
創業当初から蓄積・更新し続けてきた知見を軸
に、テクノロジー分野だけでなく、規制や法改
正といった“マーケティング領域従事者”が必
ず知っておくべき情報を集約・発信。

発信している主な情報

調査結果発表



インタビュー取材



対談記事



公式ニュースレター



(C) Copyright Keyword Marketing Inc. All rights reserved. No reproduction without written permission.

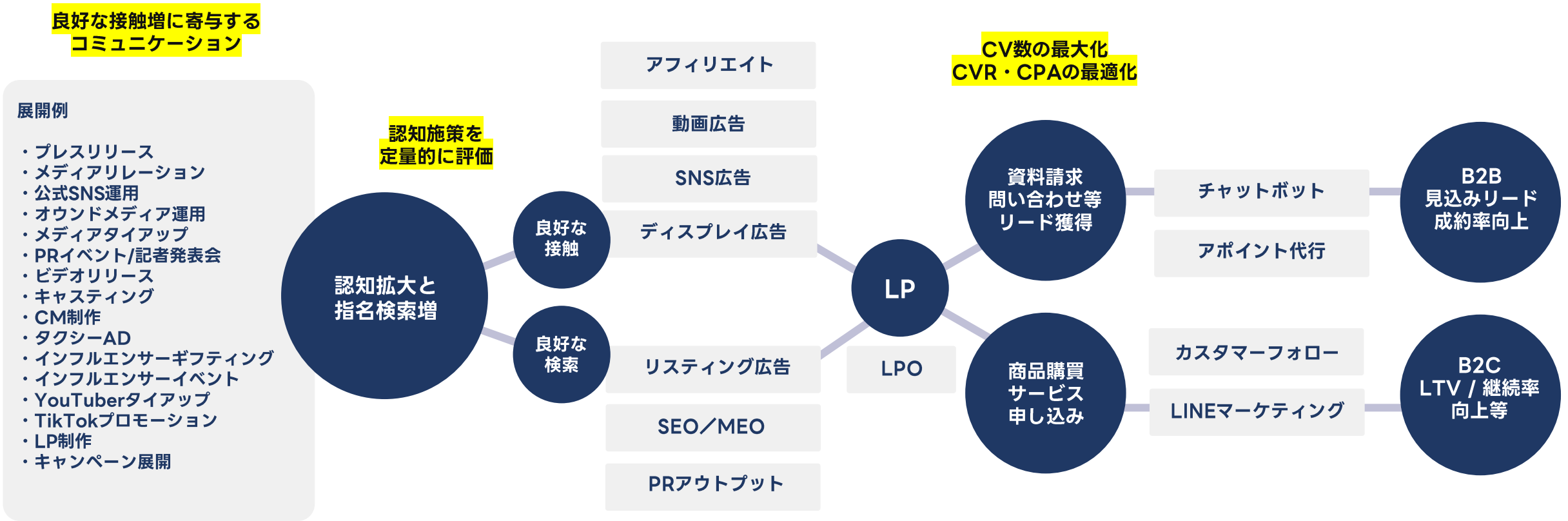


Vector Digital が提供する、PRによる認知拡大から顧客育成まで企画・実行するマーケティング戦略

PRによる好意・信頼度の高い認知向上・検索増加

フルファネルをカバーするデジタルマーケティング

ナーチャリングによる成約率向上・CRM



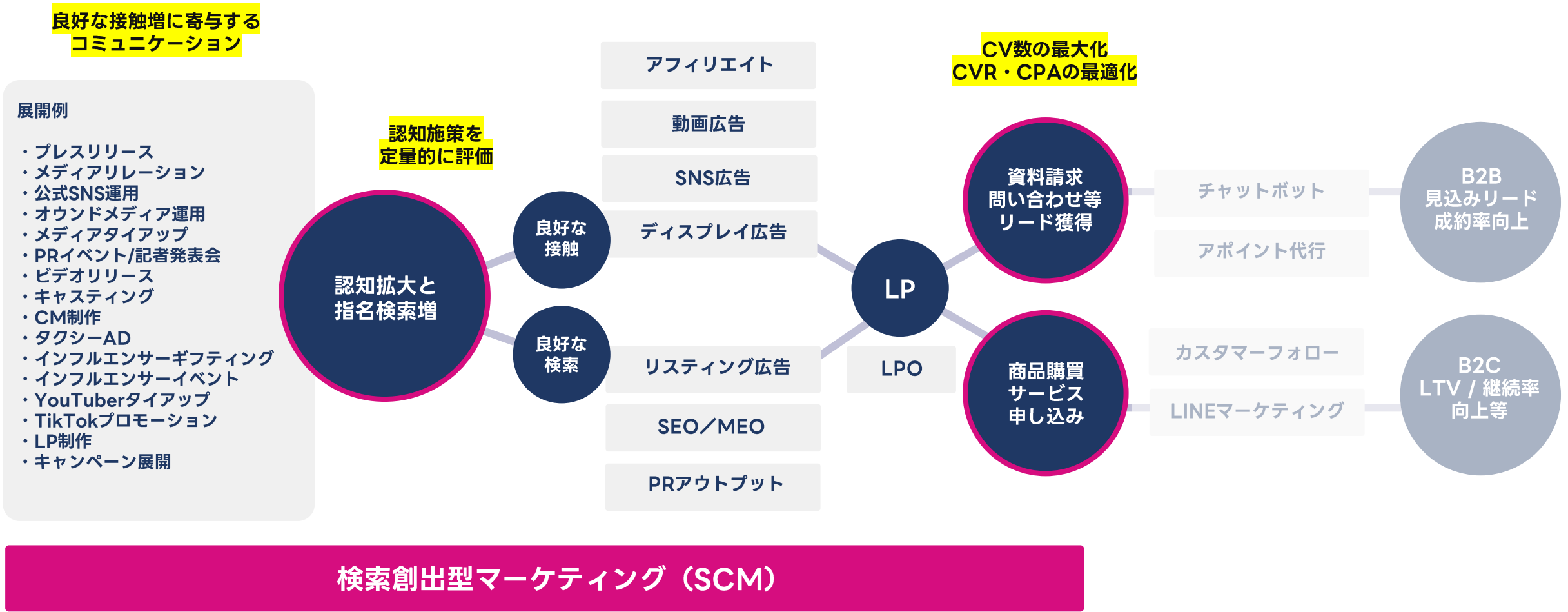
PR - 広告 - CRMまでを一気通貫で戦略設計し、マーケティング全体の費用対効果を最適化できるソリューション

Vector Digital が提供する、PRによる認知拡大から顧客育成まで企画・実行するマーケティング戦略

PRによる好意・信頼度の高い認知向上・検索増加

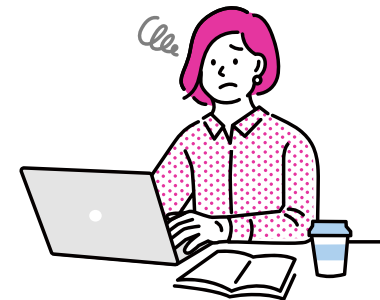
フルファネルをカバーするデジタルマーケティング

ナーチャリングによる成約率向上・CRM



担当者の直観・感覚に基づく仮説でクリエイティブが作られてしまう

- 担当者の属人性に依存しているため、再現性がなくPDCAを回すことができない
- 仮に成果が出たとしても要因を論理的に説明できない
- 検証量には限界があるため、勝ちパターンクリエイティブを見つけるまでに遠回りしてしまう



成果の出るクリエイティブ制作に欠かせない、
一次情報から論理的にニーズ・メッセージを整理するプロセスを全案件で徹底しています

1. 調査分析



2. 仮説



3. クリエイティブ



一次情報を基に顧客理解を深めるプロセスの徹底

直観や感覚に依存せず、一次情報を基にロジカルにニーズを整理した上で訴求メッセージに落とし込みます。



クリエイティブシート

顧客理解からクリエイティブ制作までのプロセスをまとめた1枚のシート。
このシートによって、ターゲットのニーズを外さないクリエイティブ制作の再現性を担保しています。

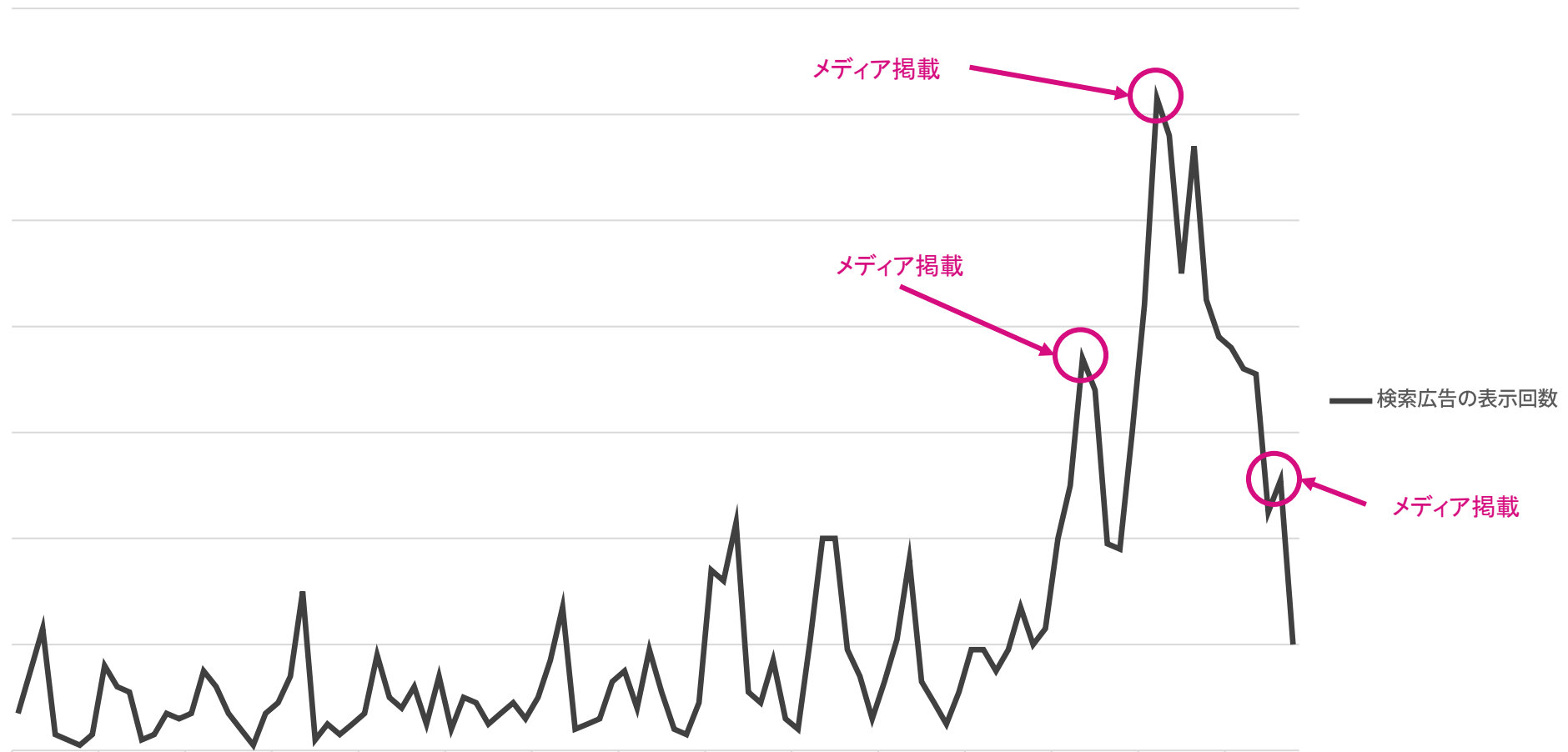
	A	B
1		
2		マニュアル
3		KBF、ターゲット、セグメントの定義をよく読んでからとりかかること。
4		
5		商品・サービス ※例：人材紹介業、英語学習
6		インターネット広告運用代行
7		
8		KBF（購買決定要因） ※リンク先『KBF表』を参考に
9		- 手数料はいくらか - レスや対応が早いのか - 提案内容の質は高いのか - 新しいプロダクトの実施スピード - 成果が出るのか - Google, Yahoo!, Facebookの正規代理店か - 契約から広告配信開始までの日数 - 情報共有されるか（月次報告、レポートニング） - お客様の声 - 実績 - 問い合わせ方法 - 全国対応か - 会社にノウハウがあるか（≒代表が誰か） - 業種数（ニッチ商材でも対応できるかどうか） - 運用アカウント数、クライアント数 - 最長継続年数 - 解約率 - 創業
10		
11		セグメント
12		- 今の運用が：インハウス or 他の代理店 - インターネット広告を出稿：している or していない ①インターネット広告をインハウスで出稿している ②インターネット広告を他の代理店で出稿している ③まだインターネット広告を出稿していない

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2			ターゲット定義 ※ターゲットを明確にしない	不安・不満の定義 ※不安・不満は「～しない」としない	メッセージ	募集出し ※メッセージにあった具体的なメリットを出していく	備考
3		A	インターネット広告をインハウスで出稿している	- 成果が出ない、という不安 - 時間が足りなくて手に負えない、という不安 - 設定が難しい、という不安 - どのような広告文が適切なかわからない、という不安 - 競合の新しい機能に対応できない、という不安	- 成果が出るように最大限努力 - 代行します - これまでの実績を参考にした広告文を作成 - 変化にはスピード感を持って対応	- Web業界としては常識。業績とノウハウ - 代理店が顧客から入金調整まで代行 - 初期構築から新機能の実装まですべて代行 - ターゲットに即応を求むための最適な広告文を提案 - 新機能には即時対応	
4		B	インターネット広告を他の代理店で出稿している	- 広告文変更などの対応が遅い、という不安 - 情報共有されない、という不安 - 成果が出ない、という不安 - 成果を上げてくれない、という不安	- 期日も期日にします - 共有します - 最大限努力します - 調整します	- おしなまし - 目標データの共有と月1回の報告 - Web業界としては常識。業績とノウハウ - 社内の先行事例を参考にした成果	
5		C	まだインターネット広告を出稿していない	- 成果が出るか、という不安 - 代理店にちゃんとノウハウがあるかどうか、という不安 - 情報共有してくれるか、という不安 - 期間延長、延期が起きないか、という不安	- 最大限努力します - 代表が誰か、ノウハウを伝授 - 共有します - 数ヶ月～短期間営業、初期にアタリ	- Web業界としては常識。業績とノウハウ - 第一入者の獲得が代官 - 目標データの共有と月1回の報告 - 初期構築～構築～成長～拡大～という一連の流れを担保した広告配信	
6		D					
7		E					
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							

検索創出型マーケティング（SCM）事例

「検索創出型マーケティング（SCM）」の成功事例

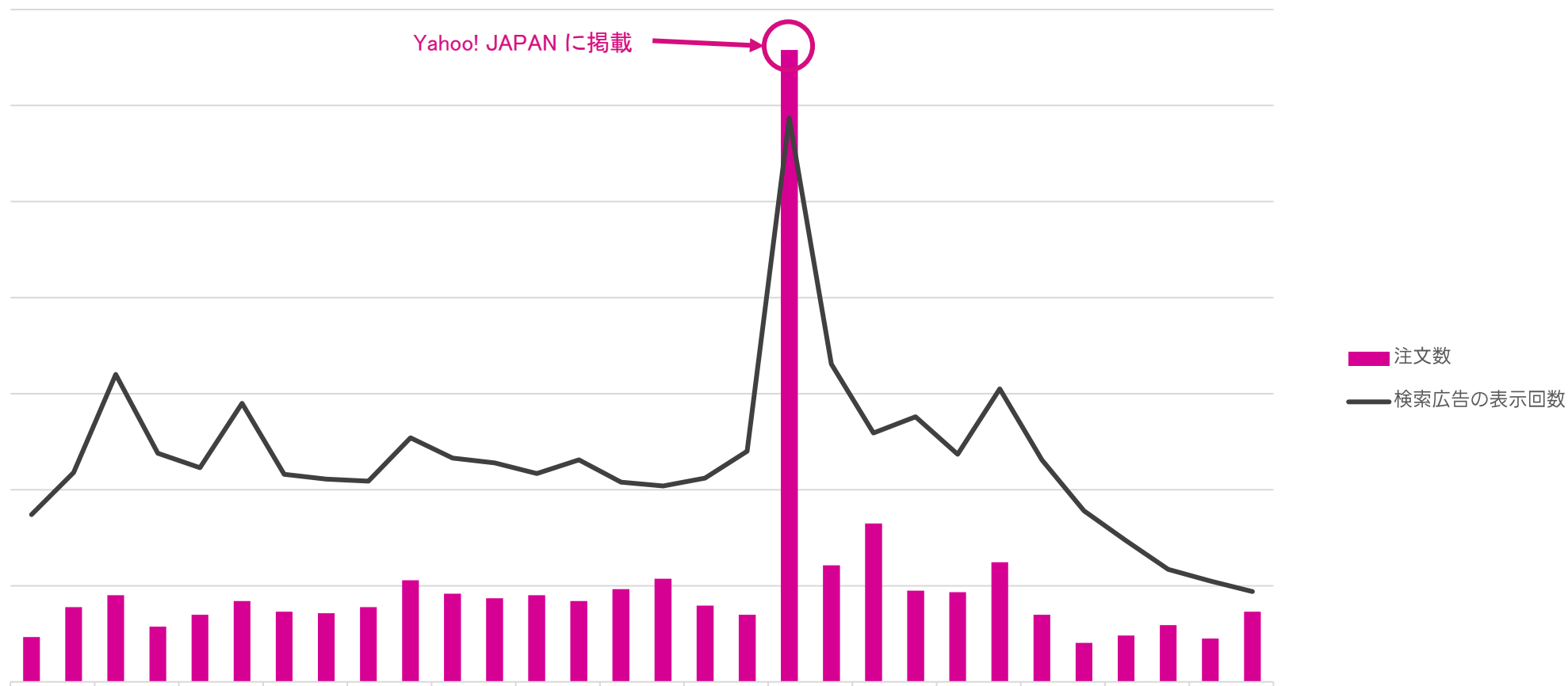
施策の目的： 顧客層の若年化を狙ったプロダクトの認知・売上の拡大
実施前の課題： コンセプトも良く「知ってもらえさえすれば売れる」のだが、商品が知られていなかった



「検索創出型マーケティング（SCM）」の成功事例

施策の目的： 優れた機能性をもたせたアパレル製品のECサイトでの売上拡大

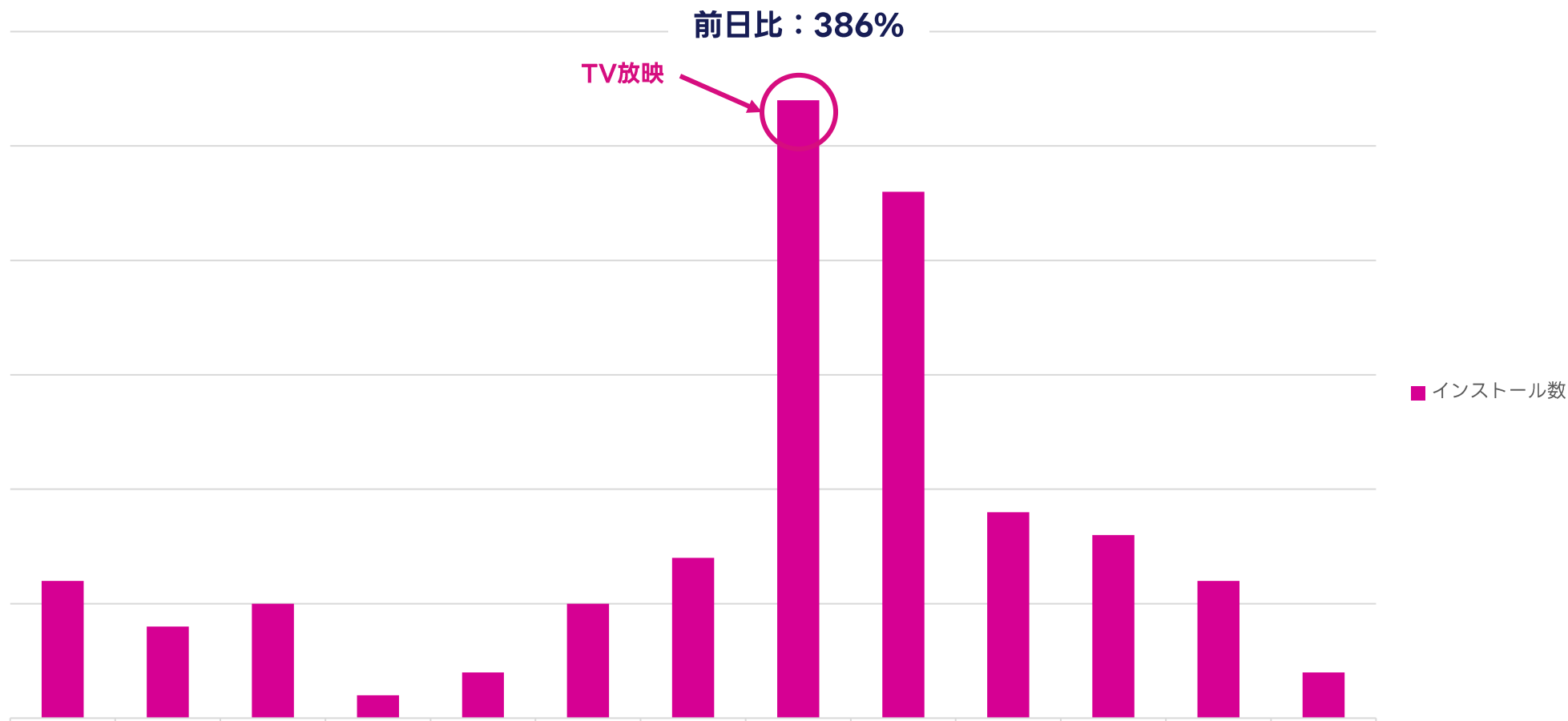
実施前の課題： ニーズはあるがウォンツのない新たな市場のため、課題感と製品を紐づけて認知される必要があった



「検索創出型マーケティング（SCM）」の成功事例

施策の目的： 新たに開発されたスマホアプリの認知・インストール数の増加

実施前の課題： ブランド力のある企業だが、アプリ領域は他社がすでに参入しておりシェア拡大に苦勞していた



「検索創出型マーケティング（SCM）」の成功事例

施策の目的： 「AD YELL」を認知してもらい、サービスの機能を理解してもらう
実施前の課題： 経営者や事業責任者クラスにピンポイントに効率よく訴求できる手法が少ない



TVCMに近い広告動画（下）と同時に
メディア枠（上）でも放映し、検索創出効果を高めた

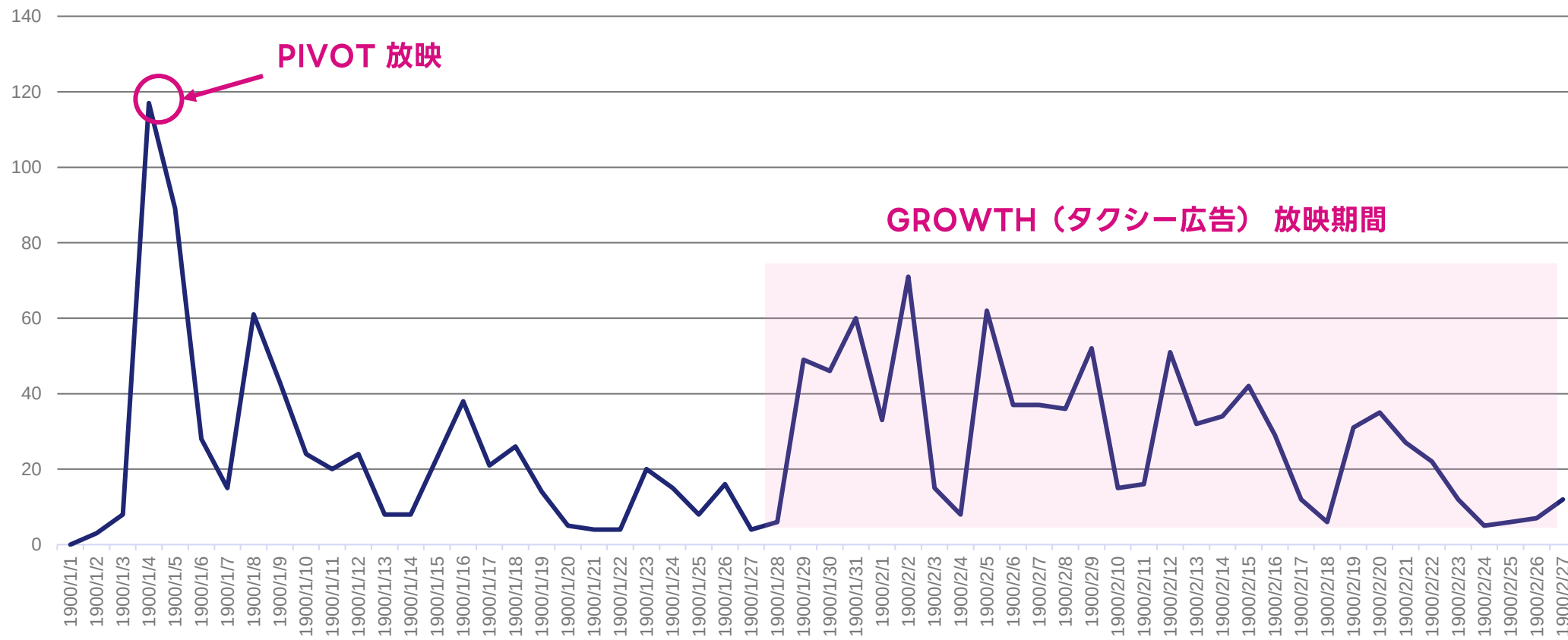
【広告出稿前後での数値の推移】

- ・ 指名検索数 | 検索数（表示）で147%に増加
- ・ サイト流入数 | サイト全体の流入数112%に増加
- ・ 問い合わせ数 | 別期間で実施したTVCMと同等規模

<https://growth-tokyo.jp/casestudy/vankable/>

「検索創出型マーケティング（SCM）」の成功事例

施策の目的： 検索創出型マーケティング（SCM）という言葉の認知
実施前の課題： ニーズは確実にあるもソリューションの価値を伝えるのが難しかった。
中小企業のため、TVCMを放映するだけの予算は確保できなかった



2024年7月25日に新サービス「検索創出型マーケティング（SCM）」をビジネス映像メディア「PIVOT」で紹介しています。



検索広告をPRでハックせよ

SPONSORED

キーワードマーケティング
瀧沢貴浩

新手法「検索創出型マーケティング」

【検索創出型マーケティング】ネット広告の消耗戦に終止符 / PRとの組み合わせに活路 / 検索ボリュームを増やせ / 一人称と三人称の違い / カチダスで価値を出せ【SCM】

PIVOT 公式チャンネル
チャンネル登録者数 196万人

チャンネル登録

👍 97 | 🗒️ | ➦ 共有 | ⬇️ オフライン | ⚙️ 保存 | ...

ビジネス映像メディア「PIVOT」

映像番組ビジネスメディア。

「ビジネス」+「学び」に特化した映像コンテンツをYouTubeとアプリで配信。

- ・CH登録者数 : 約200万人
- ・月間UU数 : 約500万人

PR とデジタルマーケティングの具体的な連動イメージ

PR活動

記者発表会・取材会

調査リリース

プレスリリース配信 など

PR活動によるフリーパブリシティやSNS情報などの情報にふれたターゲットの検索を創出



※ メディアはイメージ

インフルエンサー

一般向け PRイベント

直接効果だけでなく、UGCによる客観的な情報が増えることで、検索創出効果につながる



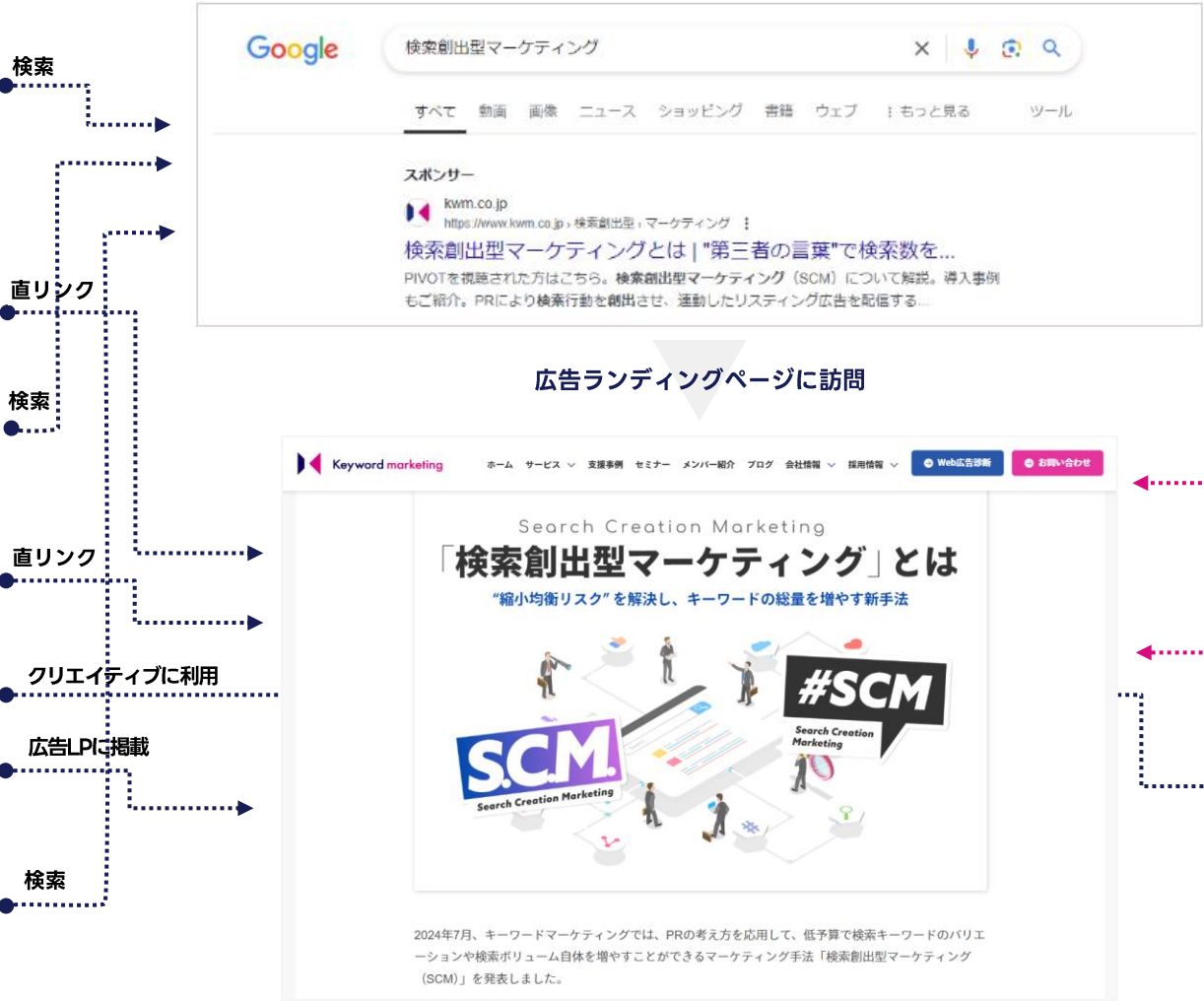
映像コンテンツ制作

顧客取材や事例インタビューなど、第三者の声を活かしたコンテンツおよび、検索行動を創出することを目的とした映像制作

タレントキャスティング

タレントさんによる間接的なメッセージ発信による客観性で、検索創出効果を促進。

新たな検索の創出



デジタルマーケティング

検索連動型広告

SCMによって発生した検索行動を確実にサイト流入につなげるための広告配信を実施



クリック認知広告

低クリック単価（数十円）で大量のクリックおよびサイト流入を発生させることによって、認知効果を生み出す



SNS 広告

広告プラットフォームの高度なアルゴリズムを活用し、顧客になりうるターゲットに対して効率的に広告配信を行う



動画広告（YouTubeなど）

タクシー広告

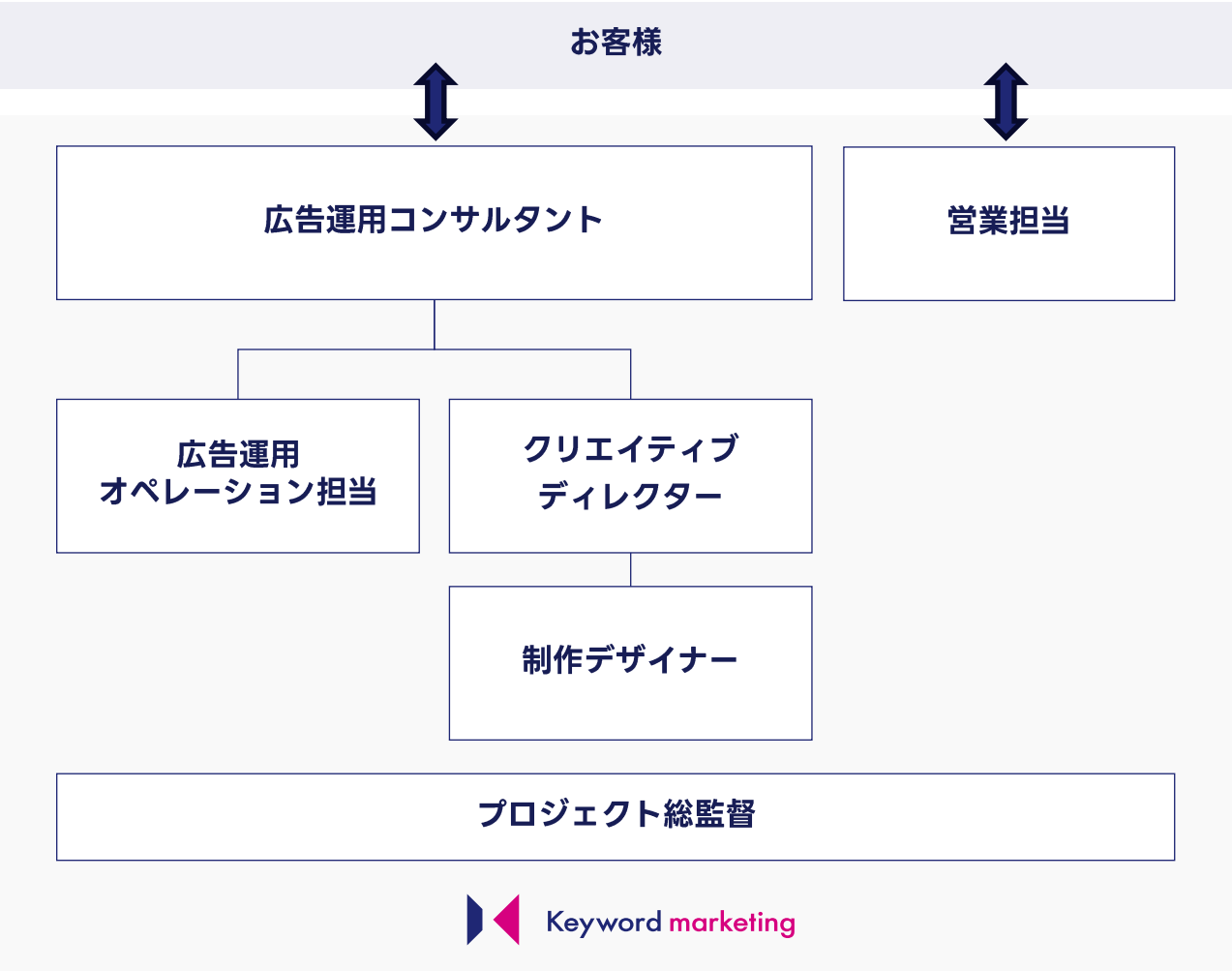
コネクテッドTV

PR発想で制作された映像を適切なメディアで広告配信し、検索行動を促進

サービス提供体制

提供体制

顧客理解・サービス理解が深い広告運用コンサルタントがプロジェクトリーダーとなってサービスを提供します。

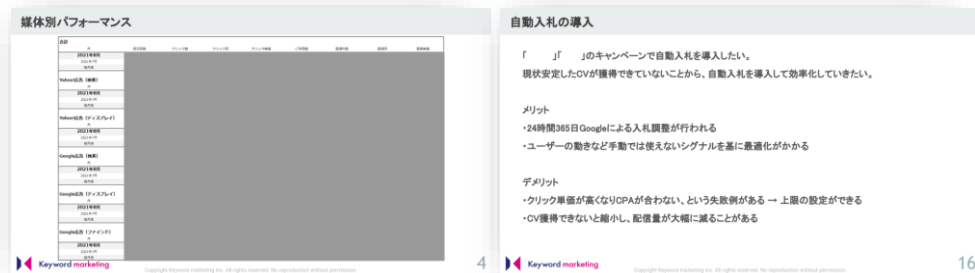


弊社メンバーの役割

広告運用コンサルタント	お客様窓口として現状の分析～施策立案を主導し、広告運用～クリエイティブ制作まで一気通貫でマネジメント
広告運用オペレーション担当	広告入稿・設定変更等のオペレーション専門チーム（佐賀支社）よりアサイン
クリエイティブディレクター	広告運用の狙いにもとづくクリエイティブの企画～制作管理を担当
制作デザイナー	企画に適したデザイン提案と制作を担当
営業担当	ご契約開始後も、ご契約内容の認識あわせ、追加のご提案が必要な際には、その窓口を担当
プロジェクト総監督	コンサルタントとの定期MTGによる状況確認でプロジェクトの品質を担保

コミュニケーション方法

定例ミーティング資料



広告の運用成果のご報告

広告運用の改善提案



LPの改善提案

媒体の最新アップデート情報

成果振り返り・広告やLPの改善提案・媒体の最新情報を
定例ミーティングで報告・ディスカッション

日々のコミュニケーション



チャット (例)

デイリーの結果共有（例）

チャットコミュニケーションもスピード感を持ってご対応。
また、月次だけでなくデイリーでの運用結果の共有も可能です。

サービス提供範囲

貴社の運用型広告のパートナーとして、同じ熱量を持って細かなPDCAを回しながら運用します。

- 貴社の商材にカスタマイズした月次運用レポートのご共有
- Googleスプレッドシートを用いた日次・週次の運用結果のご共有
- Looker Studioでダッシュボード化した運用結果のご共有
- 運用レポートの分析から改善案を導出。月次定例会での追加改善策のご提案
- 媒体の最新アップデート情報を資料にまとめて月次でご共有
- クリエイティブ・バナーの改善策のご提案
- 広告LP分析を目的としたヒートマップツールのアカウントの無料提供
- ChatworkやSlackなどのチャットツールを用いたクイックなコミュニケーション
※貴社ご指定のツールを利用可能です
- 土日祝を含む、広告の配信停止・再開
※土日祝に作業は行いませんが、平日の営業時間内にスケジュール設定できる範囲は対応可能です
- 対応可能業務と期日を「[お品書き](#)」としてご共有しています

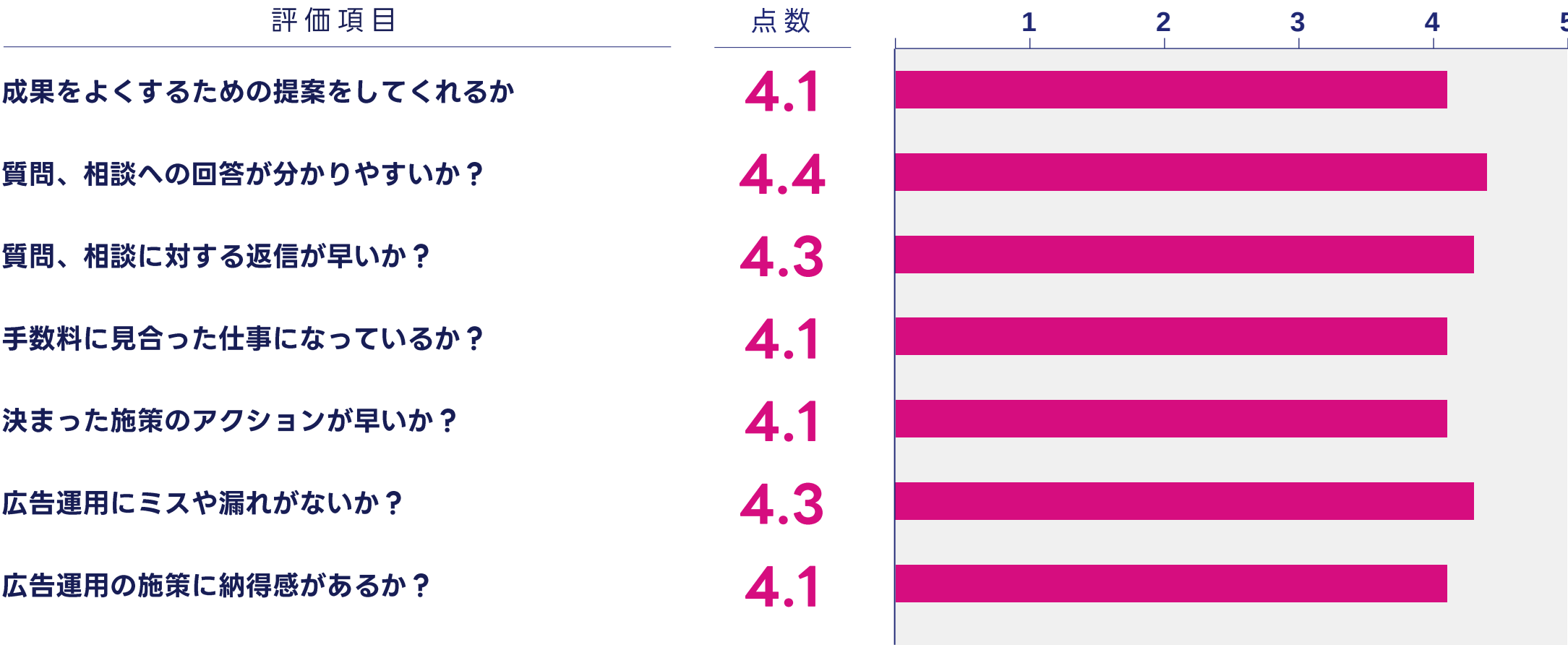
実績／事例

業界問わず、これまで1,400社150業種以上のお客様の支援実績があります。

BtoB		BtoC	
- 各種ECサイト - 総合広告代理店 - SEO支援ツール - 経費精算システム - プロジェクト管理ツール - コンサルティング - バーチャルオフィス - 調査・検査機関 - Webサービス - 人材紹介	- 電子機器メーカー - 精密機器メーカー - 工業製品メーカー - 印刷業 - 看板制作 - オーダーメイド販促品 - 法律事務所 - など	- 各種ECサイト - イベント運営 - 転職支援サービス - スマートフォンアプリ - Webサイト制作 - 講座・スクール - 美容コスメ - 不動産 - クリーニング店 - ジュエリー販売 - 質店	- 歯科医院 - 脳神経内科医院 - 美容外科医院 - 眼科医院 - 接骨院 - 皮膚科医院 - 石材店 - 暖房機器専門店 - 中古車販売・買取 - 法律事務所 - など

お客様からの評価

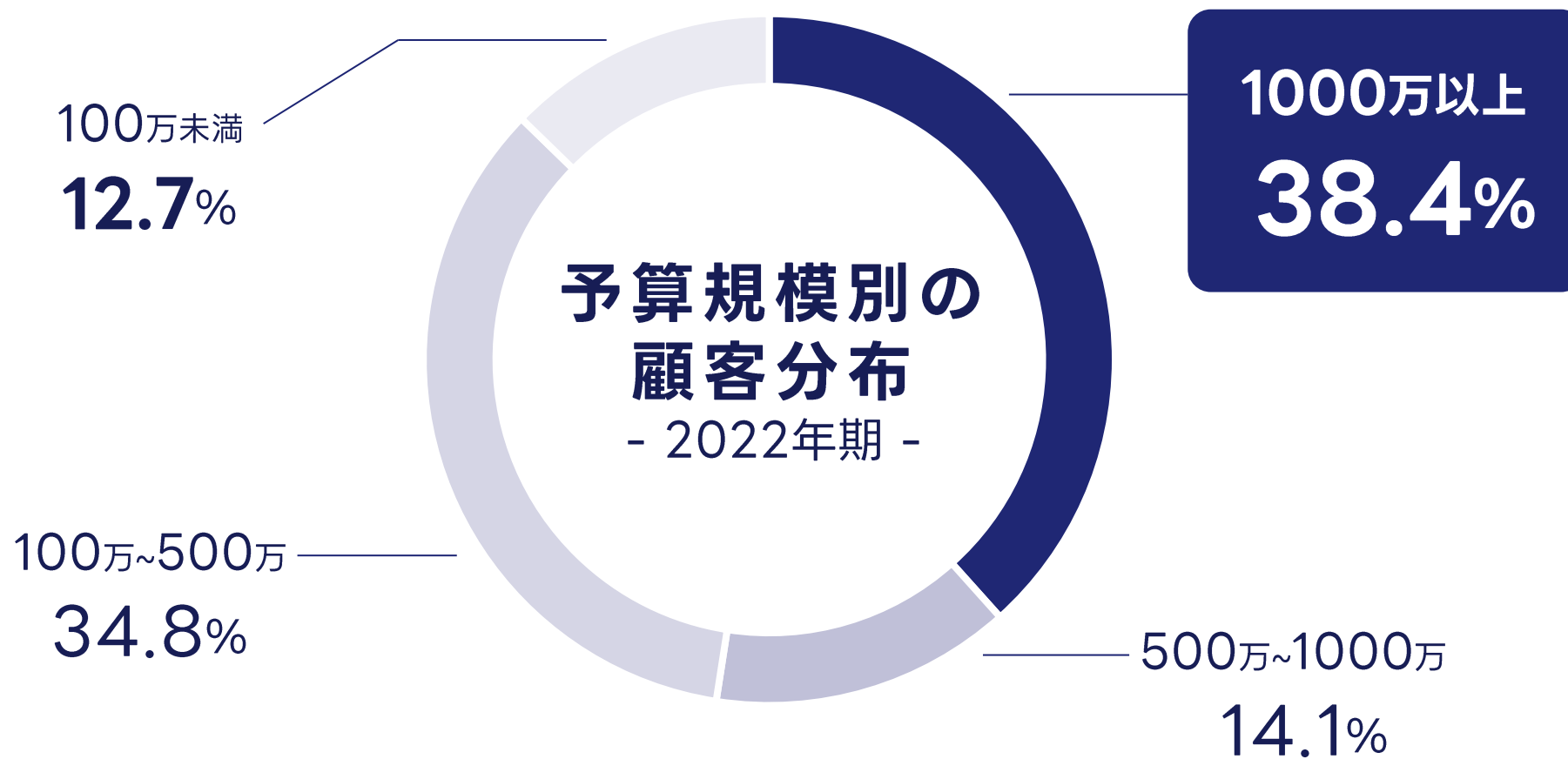
日々のコミュニケーション、提案力などの支援内容に関する評価アンケートを半年に一度実施しています。
お客様から高い評価をいただいています。



※ 24年8月実施のアンケート結果。61名のお客様に満足度アンケートを実施。5点満点

お客様の予算規模

キーワードマーケティングは中型広告代理店ながら、1000万円以上の予算規模でも成果が出せる体制を整えています。



LINEヤフー

アカウント改善と
クリエイティブのPDCA強化で
CPAが1.5倍改善



商 材	プラットフォームほか
予 算 規 模	1,000万円～2,000万円
対 応 媒 体	Google・Yahoo!・Meta
支 援 期 間	4年10ヶ月（2024年12月現在）

■ 依頼前の課題

- ・1年間広告運用をおこなったが、支援会社の頻繁な担当変更などがあり、効果が改善しなかった
- ・クリエイティブの質に課題を感じていたうえ、クリエイティブのPDCAが回っていなかった
- ・多くの検証をするために、スピーディに改善提案・対応ができる体制を必要としていた
- ・広告運用・クリエイティブも含めたスペシャリストを探していた

■ 依頼後の評価

- ・運用開始2ヶ月でCPAが1.5倍改善
- ・チャット返信、タスク対応のスピードが早く、
高頻度かつ細かなPDCAをスピード感を持って実現できた
- ・クリエイティブのPDCA強化の結果、
CPAと質の両面を担保できる勝ちパターンを発見できた
- ・目標CPAの達成だけでなく、リードの質を加味した提案があった
- ・「3年間、代理店を変えようという話は一度も出てきていません」

(C) Copyright Keyword Marketing Inc. All rights reserved. No reproduction without written permission.



運用開始2ヶ月で

CPAが2倍改善



商材	SaaS
予算規模	1,000万円～2,000万円
対応媒体	Google・Yahoo!・Meta
支援期間	1年10ヶ月（2024年12月現在）

■ 依頼前の課題

- 上場や市況の変化でCPCが10倍になり、広告経由のリード獲得数が減少
- 競合環境の激化もあり、高い運用力がある企業に委託し、リード獲得の改善を図りたかった
- 社員と同じ立ち位置で進捗確認し、何かあれば自分たちよりも早く気づいてくれるようなパートナーを探していた
- 小回りが利き、素早くPDCAを回してくれる伴走者がほしかった
- 検索広告だけでなく、全方位的に対応でき、ノウハウがある会社に依頼したかった

■ 依頼後の評価

- 運用開始2ヶ月でCPAが2倍以上改善
- 運用開始から2ヶ月で40パターン以上のクリエイティブを検証し、成果の挙がるクリエイティブを発見できた
- 担当者がディレクションするため、顧客理解が深く質の高いクリエイティブが出来上がった
- SNSの動向など、自分たちでも気づかないマーケットの変化にも気づいて、即座に細かな調整対応をいただいた
- 「普通なら我々から代理店に相談・指摘する内容が提案されます。その動きが本当に細かくて驚くほど速いです」

(C) Copyright Keyword Marketing Inc. All rights reserved. No reproduction without written permission.



検索創出型マーケティングで

検索数が3.5倍増加



商材	仏壇、仏具、墓石
予算規模	1,500万円～2,500万円
対応媒体	Google・Yahoo!
支援期間	2年6ヶ月（2024年12月現在）

■ 依頼前の課題

- ・ コロナ禍でデジタル広告を運用し始めたが、社内に知見が蓄積できていなかった
- ・ リスティング広告はCPAが高く、予算を上限いっぱい使い切ってしまうことが少なくなかった
- ・ デジタル活用が先行している競合の参入による環境変化もあり、競合優位性の確保が必要だった
- ・ 好調だった新商品がメディアで意図しない表現で紹介され、商品のブランド棄損を懸念する事態が発生していた

■ 依頼後の評価

- ・ PR施策後、Googleの検索件数が前月日で3.5倍に増加した
- ・ CPAは従来の約2分の1で来店予約やカタログ請求を獲得できた
- ・ 多数のメディア、ニュースに自社の言葉や思いが正しく記事化されたことで、質の高い露出を実現できた
- ・ 正式名「LIVE-ingコレクション」に代わるキーワードとして命名した「リビング仏壇」が、過去にメディアで使われたキーワードと比べて2.5倍の検索ボリュームに
- ・ 検索創出型マーケティングで新しいキーワードを訴求することで、商品の強み・従来商品との差別化ポイントを伝え、認知を獲得することができた

(C) Copyright Keyword Marketing Inc. All rights reserved. No reproduction without written permission.

研修／評価



Keyword marketing

研修名	各部署共通項目						上司用：感想提出スプレッド		
	実施予定日時	min	受講形態	運営責任者	講師	感想提出	課題・テストのリンク	提出物	提出先
定常運用①									
定常運用②									
定常運用テスト									
調整研修									
最適化研修①									
最適化研修②									
最適化研修テスト									
オヘセン依頼方法研修									
分析研修①									
分析研修②									
分析研修③									
分析研修④									
分析研修⑤									
分析研修⑥									
分析研修⑦									
分析研修テスト									
構築研修①									
構築研修②									
エリアマーケ研修									
クライアントワーク研修									
データフィード・タグ									
シミュレーション研修									
クリエイティブ研修①									

広告運用職で中途入社したメンバーが実際に使用している研修シート

研修例

1. 広告運用業務に直接的に関わる研修
- ・ 定常運用研修
 - ・ 調整研修
 - ・ 最適化研修
2. マーケティング業務全般に活用できる研修
- ・ 分析研修
 - ・ クリエイティブ研修
 - ・ LP（ランディングページ）研修
3. 社会人としてワンランクアップできる研修
- ・ 資料作り・スライドデザイン研修
 - ・ クライアントワーク研修

1. 昇給 ▶ 定量目標の達成具合

2. 昇格 ▶ 定量目標の達成具合 + 社内ルールの順守

キーワードマーケティングのメンバーは、定量目標の達成とルールの遵守が求められています。

処遇に反映される項目は「定量」のみで、昇格や案件の割り振りに反映される「ルールの遵守」も明確な事実のみを扱うため、**評価の同一性を担保しています**。また、目標達成に対するサポート制度として、上司との1on1ミーティングである、GS（グロースサポート）を毎月実施しています。前月の目標達成状況を振り返りながら自分自身が「いま取り組むべき課題」を明確にします。

①前月の目標

- ・個人：取扱高 = 2,000万円もしくは手数料 = 300万円の達成
- ・チーム：運用チーム全体の年間目標達成

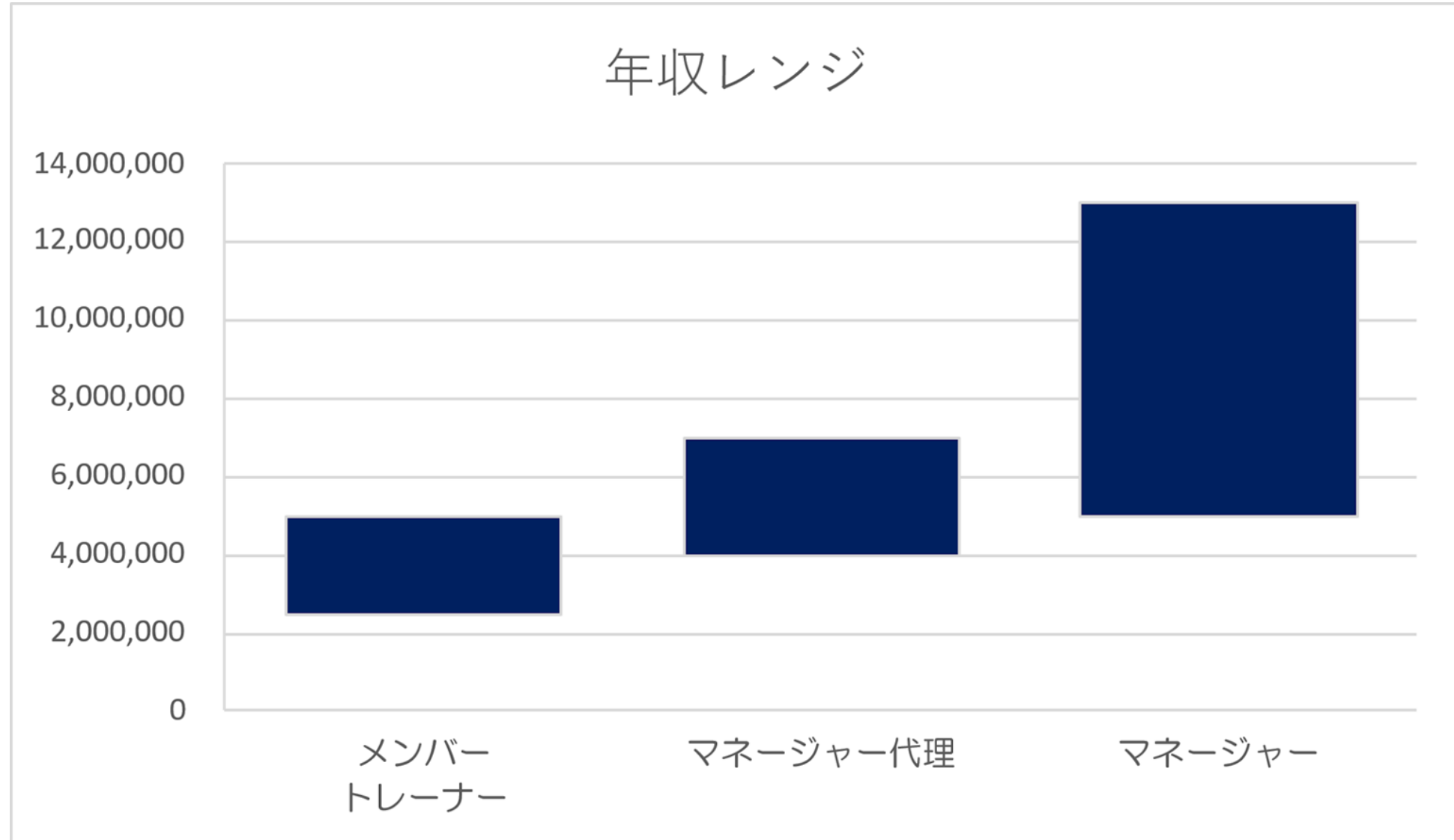
②前月の振り返り

- ・個人：達成。取扱高 = 20,951,877 円、手数料 = 2,936,741 円
- ・チーム：今月末達

③前月の進捗・達成にむけての課題

- ・伸びる可能性のある案件が多く、すべてに注力できていない
- ・マネジメント
- ・M研修でアドバイスいただいたこと4つ

※ GSでのチェック項目（運用コンサルタントの例）



中途採用情報

募集中の職種（東京）

広告運用者

運用型広告の運用 / コンサルタント

必須スキル

- ・運用型広告（Google, Yahoo!, Meta）のいずれかの実務経験半年以上
- ・クライアントワークの経験

マネージャー・マネージャー候補 運用型広告の運用 / コンサルタント

必須スキル

- ・運用型広告（Google, Yahoo!, Meta）のいずれかの実務経験 5 年以上
- ・クライアントワークの経験
- ・月額 1,000 万円以上の広告運用経験

セールス

フィールドセールス / Web 広告 × PR

必須スキル

- ・Web広告の提案・営業経験2年以上もしくはPR業務経験2年以上

アカウントマネージャー

必須スキル

- ・Web広告の提案・営業経験5年以上
- ・Webマーケティングもしくは広告代理店の経験

編集者・採用担当

編集長候補 toB 向けオウンドメディア編集

必須スキル

- ・Webメディア・オウンドメディアの編集、ディレクション経験 2 年以上
- ・ライティング経験 3 年以上
- ・Webマーケティング（SEOやサイト制作など）またはWeb広告業界の会社勤務経験

管理部スタッフ（採用）

必須スキル

- ・未経験可
- ・PCスキル
Word、Excel、PowerPointが使用可能な方

募集中の職種（佐賀）

Web広告運用サポート職

Web広告運用サポート職

必須スキル

- ・ビジネスレベルでの Excel、Word スキル
- ・Excel（スプレッドシート）を使用した業務経験

歓迎スキル

- ・Web マーケティング、広告運用
- ・Photoshop・Illustrator を使ったバナー制作
- ・Web 媒体でのライティング
- ・マネジメント経験

広告プログラマー職

Web 広告プログラマー職

必須スキル

- ・プログラミング業務経験 3 年以上
- ・ビジネスレベルでの Excel、Word スキル

歓迎スキル

- ・アプリ開発
- ・Web制作
- ・Webマーケティング、広告運用
- ・マネジメント経験

Web広告デザイナー

Web 広告プログラマー職

必須スキル

- ・Adobeソフト操作（Photoshop/Illustrator）の実務経験 1 年以上

歓迎スキル

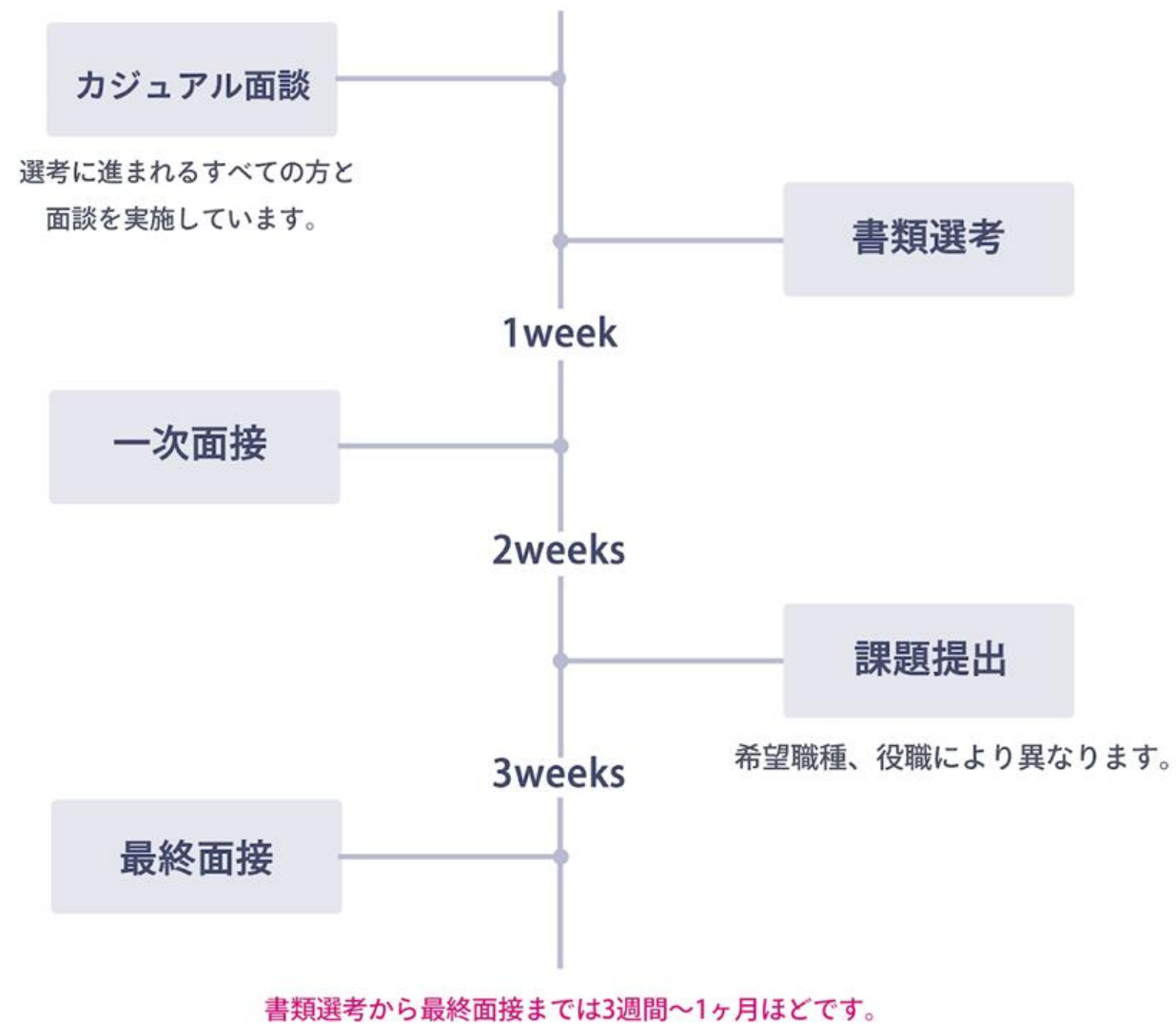
- ・運用型広告のバナーデザイン経験
- ・運用型広告特有のフォーマット（サイズ、形式）の理解
- ・クリエイティブレギュレーションのある案件での制作経験
- ・Figma、XDの経験
- ・コミュニケーションスキル

選考フロー



Keyword marketing

中途採用選考フロー



カジュアル面談お申込み方法

ご興味がある方は、まずは **カジュアル面談** でお話ししましょう！

※オンラインでの実施となります（在職中の方は19時以降の面談も対応可能です）

1

LINEで「キーワードマーケティング」と検索！
or
QRコードから「友だち追加」



2

メニューから
カジュアル面談予約をタップ



よくある質問

在職中なのですが、19時以降の面談は可能ですか？

可能です！LINE公式アカウントからお問い合わせください！

佐賀支社への転勤はありますか？

本社と佐賀支社はそれぞれで採用をおこなっているため、転勤はございません。

佐賀支社への入社を検討されている方は、saiyo_saga@kwm.co.jpへご連絡ください！

リモートワークはできますか？

週2日まで可能です。出社日は拡大時差出勤制度（出社時間を7：00～10：30で選択可）を利用できます。

有休はいつから取得できますか？

入社後3ヶ月目から取得可能です。

広告運用経験者の研修もしっかり用意されているらしいですが、ひとり立ちするまでにどれくらいの期間がかかりますか？

「キーワードマーケティングの広告運用」を習得してもらうために、早くて半年、平均1年くらいを見えています。

カジュアル面談を終えて、もう少し自分のスキルを付けてから選考を受けたいと感じました。今回は選考を辞退してもいいでしょうか。

選考に進むかどうかは求職者のご判断にお任せしております。

数年後にまた面談でお話することができたら私達もうれしいです！！

