

THE MOLTS COMPANY GUIDE



僕らは、僕らとかかわるすべての人と、
最後に祝杯をあげられるような仕事をしたい。
だから、サービスにこだわり、人にこだわり、
成果にこだわっています。

理念

美味しい、酒を飲む。

1 選ばれる理由

2 支援内容

3 実績

4 会社概要

1 選ばれる理由

2 支援内容

3 実績

4 会社概要

THE MOLTSは

どこまでも成果にこだわる、
デジタルマーケティングカンパニーです。

専門性の異なるプロフェッショナルが集まっているため、幅広いデジタルマーケティング領域に対応することができます。 特定的手段にとらわれず、様々な選択肢を検討し、最適な戦略・施策・体制によるデジタルマーケティングの実施により、堅実な事業成長を支援します。

提供領域

戦略&プロジェクト
マネジメント

デジタル
集客

サイト
グロース&改善

データ
計測&分析

選ばれていると言える根拠

知人紹介、問合せ

500件以上

アウトバウンドの営業や広告などによる積極的な露出をすることはほとんどありませんが、会社資料のダウンロードなどを除き、知人から、またはコーポレートサイトから、年間500件以上の相談が寄せられ続けています。

※2022年9月-2023年8月

クライアントの推奨率

約90%

プロジェクトが半年以上継続したクライアントに対して「その領域において知人から相談があった場合、THE MOLTSを紹介したいと思えますか？」というアンケートをとった結果、約90%のクライアントが「はい」と返答しています。

※2022年にn数141名に対して実施した「顧客企業調査」より

平均継続期間

約1年

プロジェクトの期間は半年前後に定めることが多いものの、その多くは継続や追加のご依頼を希望していただいています。成果に繋がっているからこそ、最長で5年、平均して約1年に渡り、プロジェクトに関わり続けています。

※2020年データ

これら3つの数字が、「私たちが選ばれている」と言える根拠です。

成果に満足いただくからこそ、プロジェクトが継続したり、他社に紹介され続ける。

THEMOLTSは、この当たり前の連鎖を生み出し続けています。

選ばれる理由

選ばれている理由

Result Driven.

クライアントの事業成長のみが、我々の介在する価値である。

それだけを追い求めてきた結果、
実績が次のプロジェクトを呼び、選ばれるようになりました。

至極真っ当なResult Driven.なカルチャーを、維持することは容易ではありません。
我々があり方を維持するために、重要視していることを5つご紹介します。

選ばれる理由

Result Driven.であり続けられる理由

1

事業成長を軸にした フルカスタマイズな 提案

私たちは、決められたパッケージでの提案を行いません。それは、企業によって相談の背景が異なり、その時々で事業成長に必要なことが異なると考えているからです。そのため「営業チーム」「支援チーム」といった役割分担をせず、プロフェッショナルが自ら相談を受け背景をくみ取り、提案から支援までを一貫して行います。



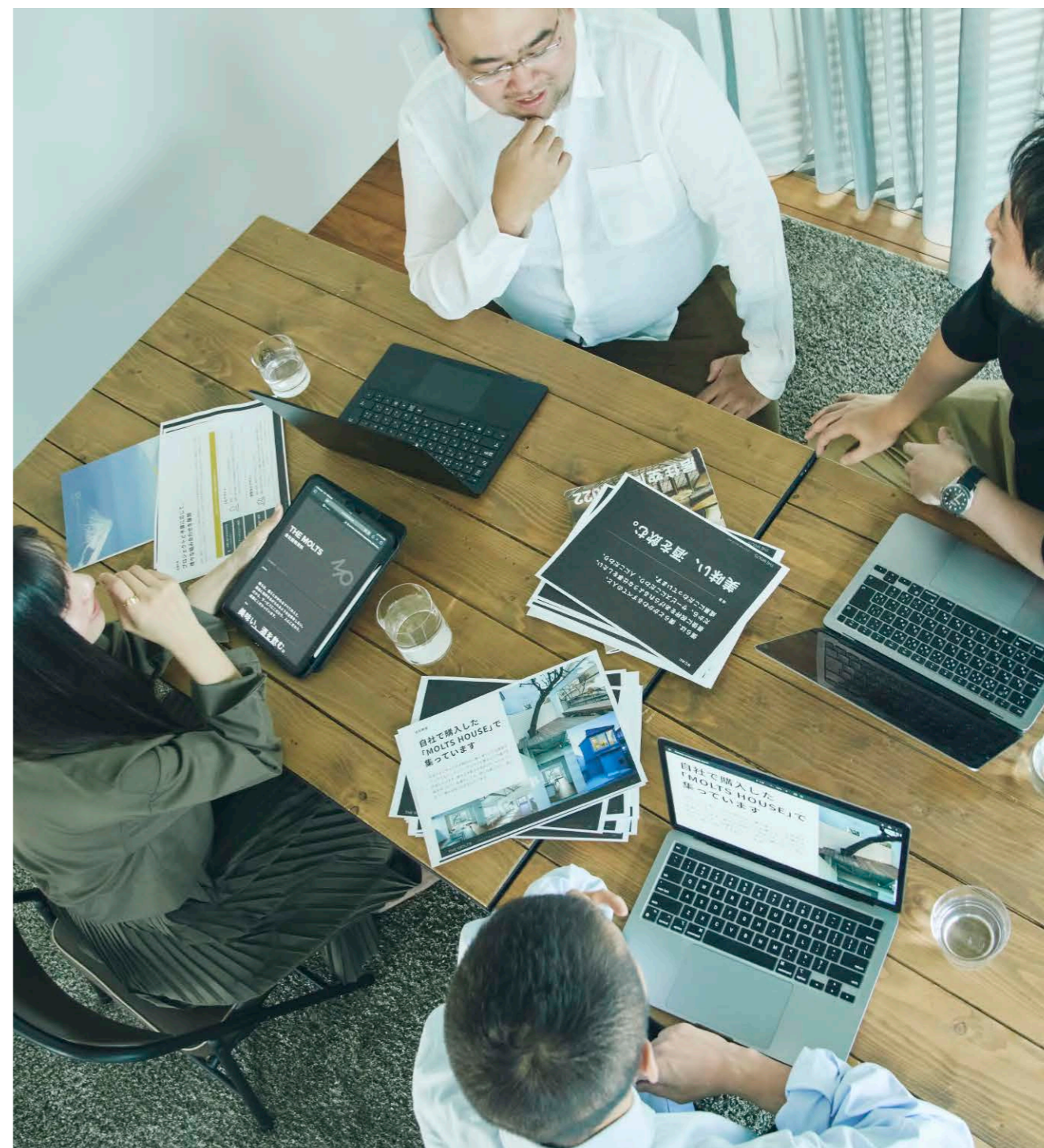
選ばれる理由

Result Driven.であり続けられる理由

2

幅広い観点で バリューを 検討できる環境

THE MOLTSには、デジタルマーケティングに関する幅広い領域のプロフェッショナルが集まっています。成果を提供するために重要なのは「特定の領域で何ができるか」ではなく「クライアントにとって、今何がベストなのか」。それを社内で相談し合える環境を作ることで、総合的な観点から、事業成長に基づいた提案をしています。



選ばれる理由

Result Driven.であり続けられる理由

3

クライアントの期待値の高さによる価値観の醸成

私たちはデジタルマーケティングの支援を通して、事業成長や成果を提供する「Result Driven.」な組織です。このように宣言している以上、クライアントから求められるものは常に「成果」になります。クライアントからの期待値が高いからこそ、メンバー全員がResult Driven.であり続けられる環境が、自ずと形成されています。



Result Driven.であり続けられる理由

4

パフォーマンスを 最大化させる社内の カルチャーや仕組み

THE MOLTSでは、成果を最大化できるチームでプロジェクトに挑むため「リソースが空いているから」という理由でメンバーをアサインすることはできません。またこのようなカルチャーを支えるため、メンバーはチーム全体の売上やコストを気にする必要はなく、自身の収支のみを管理すればよいといった仕組みを、徹底して作り込んでいます。



Result Driven.であり続けられる理由

5

メンバーに 求められる 最低限の水準

THE MOLTSでは、メンバーが自分自身の収支を組み立てる「独立採算制」を採用しています。各々が中長期に渡って生存し続けるために、売上や原価をどう管理するのかを考えなければいけません。メンバーに求められる「当たり前」の水準を高く保つことで、クライアントと同じ目線で事業を見ることが出来る力を養っています。



選ばれる理由

何故、Result Drivenを掲げるのか

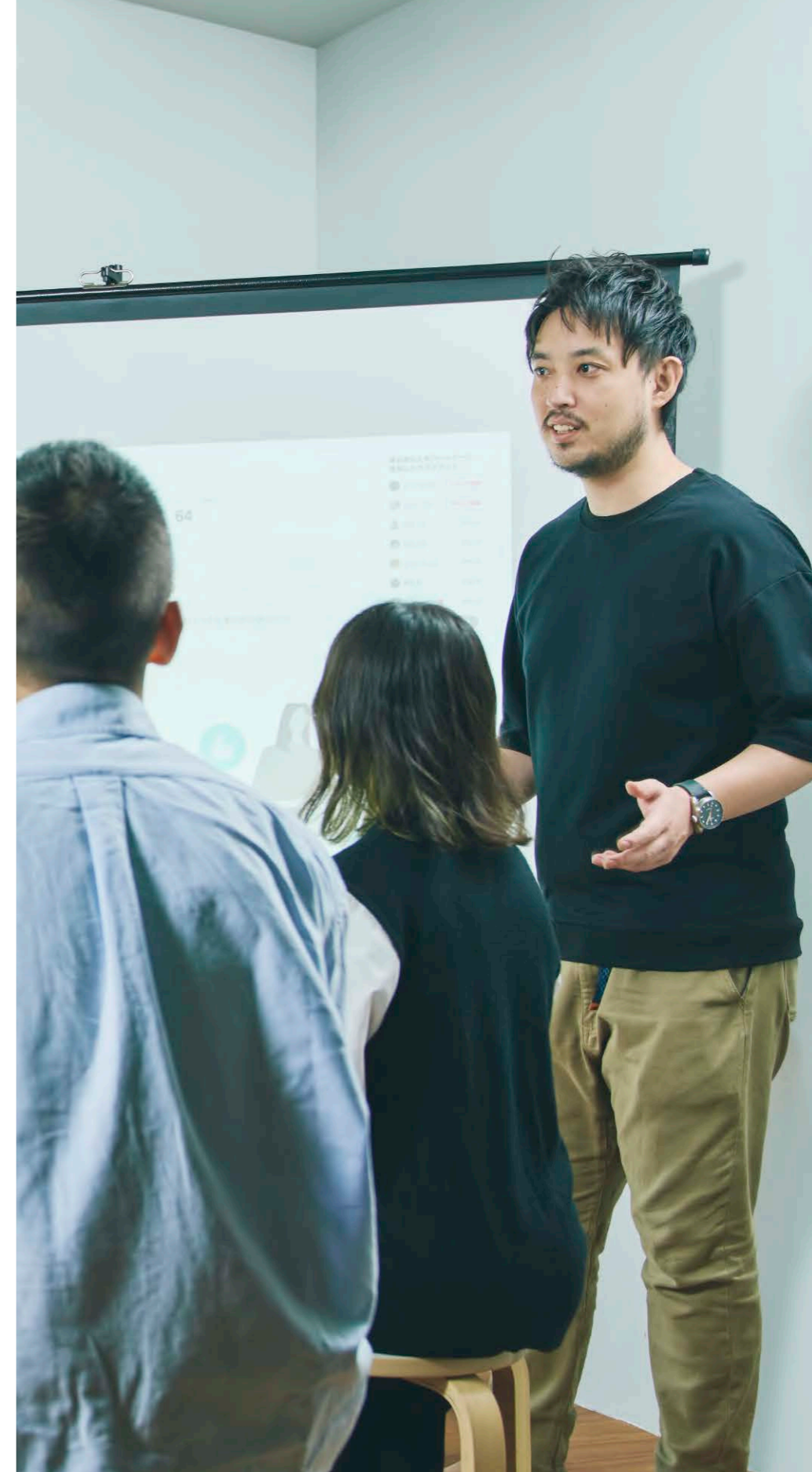
美味しい、酒を飲む。

私たちが、Result Driven.を掲げて成果にこだわる理由。それは創業から一貫して「美味しい、酒を飲む。」という理念を大切にしているからです。

メンバーやクライアント、パートナーなど、さまざまな立場の人が同じ目標に向かってプロジェクトに携わり、いくつもの困難を乗り越え、大成功を収めた末に飲む酒は、何よりも美味しい。

さらに、数年後に再び同じメンバーで集まり、その思い出話に花を咲かせて飲む酒も、また特別なものです。

プロジェクトを成功させたと言うためには、多くの場合「成果」が必要です。だから私たちは、Result Driven.であり続けます。



1 選ばれる理由

2 支援内容

3 実績

4 会社概要

ひとつの成果、 無数の道筋。

THE MOLTSでは、社として売り上げ目標を設定していません。あくまで目指すべきはクライアントへの価値提供。社内事情によって、本来の目的を見失わないようにするためです。デジタルマーケティング領域で、一人でも生きていける強い個がTHE MOLTSには揃っています。クライアントの事業を成功へと導くために、それぞれのメンバーが最適なチームを編成。いくつもの手段を画策し、検討し、最短で最大の成果が見込める施策を展開し続けた結果、「これができます」と礼を挙げるのが難しいほど、提供できる手段(サービス)が広がっていきました。

困ったら、まずはTHE MOLTSへ。

美味しい酒を飲むために、成果達成に向けありとあらゆる手を模索し、実行し続けます。

4つの支援領域

THE MOLTSでは様々なデジタルマーケティングのプロフェッショナルが集まっている強みを活かして、デジタルマーケティング支援を行っています。

戦略&プロジェクトマネジメント

詳細 →

ゼロベースのプロダクトやサービスから、現在進行中のプロジェクトの体制のリプレイスや強化まで、多種多様な業種や施策をこれまで成功に導いてきたプロフェッショナルが、貴社のデジタルマーケティングの中核パートナーとして総合的に支援します。

新規マーケティング戦略立案

戦略リプレイス

ECマーケティング

組織開発・インハウス化支援

BtoBマーケティング

サイトグロース&改善

詳細 →

サイトのパフォーマンスを集客（グロース）及び数値改善を通して最大化させるために、プランニングを行い、計測基盤の構築から、サイト制作や改修、オウンドメディア運用、コンテンツ制作等を通じてワンストップ、または施策単位で支援します。

オウンドメディア

コンテンツSEO

コンテンツマーケティング

CTR・CVR改善

デジタル集客

詳細 →

デジタルマーケティングを用いた集客（デジタル集客）を実施し、事業成長を支援します。ターゲットとのコミュニケーション、メディアのプランニングを行い、最適な集客手法を選定。チャンネルごとのKGI・KPI設計をした上で予算配分を最適化します。

リスティング広告

SNS広告

ディスプレイ広告

コミュニケーションプランニング

データ計測&分析

詳細 →

デジタルマーケティングのパフォーマンス最大化のために、データ状況（アクセスログ・DB・ツール・体制・個人情報保護による制約など）の精査、課題の抽出、事業目標をもとにしたKPIの設計、データ戦略の立案から実装代行まで支援します。

タグマネジメント

アクセス解析

データ基盤構築&活用

GA4活用支援

集客パフォーマンス測定

各サービスの具体内容、料金感の詳細

→

提供内容のパッケージ化を禁止、 最適な関わり方の提案を徹底する

構築した商材を売る、ではなく、全てフルカスタマイズで最適な関わり方を模索するようにしています。
何故なら、我々はプロセスの提供ではなく、成果の提供を行っており、
企業のカルチャー、予算、体制等によってパッケージで展開するには限界があるからです。

事業・マーケティング課題

よくある課題 1

新規立ち上げ、既存施策に関わらず
マーケティングに課題がある

コンサルティング

戦略立案から施策実行まで全体を通して、プロジェクトが最大化するように全面サポートしています。

平均 40万円 / 月

最小 10万円 / 月 最大120万円 / 月

※最低3ヶ月契約 ※担当メンバーにより金額変動有り

よくある課題 2

マーケティング、各種施策を自社で行える
体制を強化、構築したい

インハウス化（強化）支援

事業に紐づくマーケティングの実践、及び施策が実行できるように貴社の体制を構築、強化しています。

平均 40万円 / 月

最小 10万円 / 月 最大120万円 / 月

※最低3ヶ月契約 ※担当メンバーにより金額変動有り

よくある課題 3

最短ルートで最大成果をあげるため
プロに施策をお任せしたい

施策・運用代行

専門の領域のプロフェッショナルが、社内外の最適なメンバーをアサインし、戦略設計から施策・運用代行まで行います。

施策により価格変動

※単発施策は基本受けておりません。

プロジェクトと予算に応じて、 様々な組み合わせを展開

紹介、相談、コーポレートからのお問合せ関係など、全てのお問合せ内容は全メンバーに共有され、最適なヒアリング担当をアサイン、その後ヒアリングをしたメンバーが、社内外問わずプロジェクト進行に適したチームを結成していきます。

プロジェクトメンバーの関わり方のパターン

1 お問い合わせの全社共有
1~2営業日以内対応

2 ヒアリングメンバー確定

3 初回MTG
2~10営業日以内

4 担当メンバー確定 / 提案
3~10営業日以内

5 プロジェクト開始



1名アサイン

傾向：コンサルティング、インハウス支援に多い

概要：単一領域、または複数領域でも1名で完結できそうであれば、人を増やさず、1名のみで対応させていただきます。



複数名のアサイン

傾向：施策・運用代行にも関わるケースに多い

概要：複合的な領域、または施策・運用代行を行う場合は、基本的に複数メンバーがアサインされます。過去最大6名、外部パートナー含めて10名体制等がございました。

※内容、予算、ミッションによってどうするべきかは都度提案させていただきます。

相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



KIYOラーニング株式会社様

「BtoBマーケ人材不足問題の解決と、昨対2倍の成果向上を同時に実現」顧客と支援会社の理想形とは

同社は、BtoBマーケティングの人材不足を解消し、THE MOLTSの支援を受けて有効リード数を前年比200%に増加させることに成功。全体戦略の見直しと社内外の連携強化を図り、マーケティング組織の基盤を整える他、更なる成長を目指した支援方法をお伝えしています。

詳細



株式会社MFS様

「まるで必殺仕事人」事業モデルに最適なDMP構築により、四半期売上が過去最高を記録するまでの流れ

THE MOLTSの支援を受けてデータドリブンな環境を構築し、四半期売上が過去最高に達成しました。DMPの導入により広告運用を自動最適化し、効率化を実現。複雑なデータフローをRPAを使って統合し、CVR改善と業務時間削減に成功しました。

詳細



ALEBA株式会社様

スモールビジネスで未経験から広告運用。覚悟を決めて取り組み、4ヶ月でCV数6倍を実現したプロセス

広告運用未経験ながらTHE MOLTSの支援でインハウス化に挑戦し、4ヶ月でCV数を6倍に増加させ、リスティング広告の自動化では成果が得られなかったため、手動で最適化を行い、成果を安定化。今後は新規サービスにも広告ノウハウを活かしていく方針を確立しました。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社トレタ様

**「予約台帳だけのイメージを脱却」
トレタがサイトリニューアル&強化
でSAL数約3倍増を実現した裏側**

弊社支援により、Webサイトのリニューアルとオウンドメディア施策を実施し予約台帳から飲食店の課題解決ツールとしてのイメージ転換に成功させた同社。SAL数を以前の約3倍に増加させ、マーケティング組織のKPI設計と体制も再構築し、自走できる体制を確立しました。

詳細



bravesoft株式会社様

**「戦略的な広告運用支援というオーダー」
に解析含む2名体制を提案し
CV数大幅増を実現した事例の裏側**

Web広告運用に加えてサイト解析を導入し、CV数を増加させた取り組みです。広告LPの改善やマーケ体制の見直しにより、各施策を効果的に実行し、事業成長を実現しました。コミュニケーションの透明性と包括的なサポート体制が信頼につながった支援をお伝えします。

詳細



エピックベース株式会社様

**「3ヶ月でリード数を倍増！と支援
会社に言われたが結果は散々…」
それでも信じて突き進み手にしたモノ**

THE MOLTSの支援で3ヶ月でリード数倍増を目指すも、初めは失敗。しかし、粘り強く行動し続けた結果、コンテンツSEOの知見を自社にインストールし、最終的にリード獲得を大幅に成長させました。失敗から学び、成功を掴むまでのプロセスをお届けします。

詳細



相談前に雰囲気掴んでもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社エーアイセキュリティラボ様

「売れ続ける仕組み構築に、目標前倒しで成功」セキュリティ領域で急成長中企業マーケ部門立ち上げ秘話

セキュリティスタートアップとして急成長を遂げる同社は、弊社支援によりマーケティング体制を整え、目標商談件数を前倒しで達成。売れる仕組みの構築に成功し、さらなるグローバル展開を目指しています。スタートアップが急成長するためのリアルな取り組みとは？

詳細



パーソルホールディングス株式会社様

「前年同期比で8倍超の売上創出を実現」ひとり体制で始まったオウンドメディアが急成長していった裏側

弊社支援でオウンドメディアを強化し、前年同期比で売上8倍を達成。コンテンツ制作やCVR改善、フォーム改修により成果を最大化を目指し、リード獲得も大幅に増加させ社内外での評価も向上。さらに質の高いリード獲得を目指した同社の急成長の裏側をお伝えします。

詳細



株式会社ジャパン・メディカル・カンパニー様

「ニッチ商材の認知拡大から相談件数が激増」。ヘルメット治療が多くの方に求められるようになったワケ

本取り組みにて、赤ちゃんの頭の形を矯正する「ヘルメット治療」の認知拡大により、相談件数が大幅に増加。保護者の悩みに寄り添い、ユーザー心理を理解した施策が成功の鍵となり、成果を大きく向上させました。ニッチ市場での急成長の秘訣・戦略をお届けします。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社リプロセル様

「Web広告？状態だったバイオテクノロジー上場企業」が、広告成果を一気に伸ばし、全社に影響を与えたワケ

Web広告に不慣れだった上場企業が、インハウス化とPDCAサイクルの徹底を通じて広告成果を大きく向上させ、リード件数を1.5倍に増加。成果が全社へ波及し、広告理解が深まるなどの組織全体の成長につながった工夫と変革のプロセスをお届けします。

詳細



株式会社チームスピリット様

「サイトのグロースと改善に切り込み、商談数は昨対比120%」SaaS企業の転機になったプロジェクトの裏側

勤怠管理・経費精算など働く人が毎日使う機能を搭載したクラウドサービスを扱う同社。サイト改善で商談数を昨対比120%に増加させ、CVR向上やオウンドメディア戦略を通じてリード獲得を安定化。全社のマーケ体制も大幅に改善した裏側をお伝えします。

詳細



株式会社free web hope様

「free web hopeのコンサルタントを育成せよ」のお題に、同業者のTHE MOLTSはどう応えたのか

LPやバナーなどのクリエイティブに強みを持ち、“BtoB BtoC不問！鬼強い”を掲げる同社。広告運用とコンサルタント育成を通じて、メンバーの成長を支援し、広告成果を大幅に改善。現場と経営層の評価を獲得した組織成長と戦略がどのように変革したのでしょうか。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社グロービス様

「GA4活用とデータ基盤構築でデータ可視化の工数が40%減」法人マーケティングチームの議論に深みが増したワケ

企業の人材育成や組織開発のサポートし、企業内研修やオンライン学習サービスや研修管理システムを提供する同社。データ基盤の構築とGA4の導入により、データ可視化の工数を40%削減、リード獲得も効率化し、全社的なデータ活用が加速した理由をお伝えします。

詳細



ベルトラ株式会社様

「4年ぶりの黒字転換、利益目標210%」を、ノウハウゼロの広告チームが短期間で達成できた理由

海外アクティビティの予約サイト『VELTRA』の運営を中心に事業推進を行う同社。広告運用チームがノウハウゼロから短期間で利益目標を210%達成し、4年ぶりに黒字転換を実現。適切なインハウス化支援とPDCAサイクルの導入による成長のプロセス、その理由とは？

詳細



株式会社ライフテックス様

マーケティング未経験者が率いるメディアが年間1.5億以上もの売上創出を実現し、広告依存から脱却できるまでの軌跡

エアコン工事やアンテナ工事などの事業を展開する同社。Web広告依存から脱却し、オウンドメディアの力で年間1.5億以上の売上を実現。未経験者を含む少数精鋭チームが、リード獲得を加速させました。この成長のプロセスと、チームが築き上げた戦略をお届けします。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社SAKIYOMI様

「大量の記事、ただ成果薄い」から半年でリード数10件→500件へ成長させたオウンドメディア施策

フォロワー数増加Instagram運用メソッドを武器にし、支援するInstagram累計フォロワー数400万人超え。事業拡大を目指しオウンドメディアでリード獲得を社内実践したがうまく行かず。そこで弊社が支援に入りリード数を急成長させた、その裏側を紹介しています。

詳細



株式会社ブイキューブ様

「利益拡大のためインハウス化を決断」から3年で、広告運用チームはどう変化したのか

多彩な商品・サービス群をより多くの顧客に届け企業利益を確保すべく、同社では2019年より広告運用をインハウス化。しかし広告代理店に広告運用を委託していたため、社内に広告運用の知見やノウハウがなかったことから、完全インハウス化の支援を実現させました。

詳細



株式会社Kaizen Platform様

BtoB主力事業の商談機会を新たに創出。インバウンドマーケティングの足掛かりをつくった取り組み

アウトバウンド営業や社内外のリファラルによる案件獲得が中心だった同社。リード獲得基盤を構築すべくインバウンド体制構築の初期フェーズを支援。結果、検索起因の商談を新たに創出し、半年で60件超のアポ創出。20件以上が商談化が生まれた軌跡をお伝えします。

詳細



相談前に雰囲気掴んでもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社リブ・コンサルティング様

「広告運用の委託先コントロールに苦戦している状態」でMOLTSに相談したらどうなったのか

あらゆる経営課題を同じコンサルタントが一貫して支援する「カンパニーベース」を採用する同社。リード獲得に向け外部依頼で広告運用を推進したもののCPA高騰が課題に。しかしFacebook広告CPA30%減で効果的なリードを獲得し勝ちパターンを確立させました。

詳細



株式会社マーケットエンタープライズ様

片手間で始めたオウンドメディアが、他部門へ数億円利益貢献、売上約6億を稼ぐようになったワケ

2022年決算報告によれば、メディア事業は自社の事業への貢献度を含めたセグメント別で約3.5億の利益を、売上高は約6億を創出した同社。東証プライム企業を支えるこのメディア事業、実は2017年には形すらなく、集客用オウンドメディア立ち上げから始まりました。

詳細



パーソルホールディングス株式会社様

パーソルHDオウンドメディアが1年で流入3倍、CV5倍に伸長した理由

パーソルグループ全体のシナジーを最大化すべく、グループ会社の垣根を超えたBtoBのデジタルマーケティングに取り組んでいますが、支援によって1年でサイトへの流入数は3倍、CV数は5倍以上の月200件に成長した軌跡を紹介しています。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社ネオキャリア様

「0から年間数万件の法人リードを生み出す」ネオキャリアをインバウンド文化へ変化させた5年の歴史

全30を超える事業があるネオキャリアのひとつの事業部のリード獲得から始まったオウンドメディア施策のコンサルティングが、3年の月日を経て、会社全体を巻き込んでいく。どのように目標をあげ、全体に広げていくのかなどを明記しています。

詳細



株式会社じげん様

何故、外部パートナーがインハウスの強い「じげん」のマーケティングチームに信頼されたのか？

B to B to Cモデルの求人媒体『アルバイトEX』を運営する株式会社じげんが、どのように事業のP/Lを鑑みたマーケティング戦略設計や予算配分、広告運用のPDCAを回し事業拡大していく体制を整えることができたのか。インハウス支援の裏側をお伝えします。

詳細



株式会社ブイキューブ様

半年間で「リード数10倍以上、受注率3倍増」と、爆速でBtoBベンダーのマーケティング施策が成長したワケ

Web会議システムをはじめ様々なテレワークソリューションを提供する株式会社ブイキューブのオウンドメディアが、データ分析環境構築とコンテンツマーケティングによって、半年間でリード獲得数10倍・受注化率30%増を達成するまでの道のりを紹介しています。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社ウィルオブ・ワーク

「PV取れてる記事を消せ」から始まったメディア勉強会に、大企業役員も参加するようになったワケ

オウンドメディアの知見が足りず「戦略なきオウンドメディア運営」を実施し、事業成長のノウハウが抜けていた同社。そこで支援に入った結果、リード獲得件数が26~32.5倍に急成長し億以上の売上に。社内マーケの新しい風となった取り組みをお伝えします。

詳細



株式会社Techouse

億超の広告運用を引き継いだ未経験者が、2ヶ月でROAS30%改善した裏側

億単位の広告運用を新卒1人で担当する体制に課題を感じていた同社。そこで、インハウス運用を強化すべく、広告運用コンサルおよび一部運用支援を実施した結果、2ヶ月でROASは過去最高を達成かつ30%改善。広告運用が事業成長に必要という社内認識が生まれました。

詳細



株式会社ライフテックス

「ニッチ市場をSEOで刈り取る」4ヶ月で売上140%増させたコンテンツSEO改善プロジェクトの裏側

広告施策を主力集客として実施していたが、CPA高騰で行き詰まりを感じていた同社。そこでSEO集客を強化すべく半信半疑で取り組みを開始したところ、立ち上げ4ヶ月でリード獲得・売上共に昨対比140%を達成。如実に成果に表れた施策の裏側を紹介しています。

詳細



相談前に雰囲気を感じてもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社すむたす

「ビジネスもコーチが必要」不動産AIスタートアップが3ヶ月でCPAを安定させた組織開発の裏側

グロースの環境整備が出来ていない点や、取り組みに対するディスカッションができるパートナーがない点などの課題を持っていた同社。そこで「やる気ある選手とコーチのような関係性」にて支援が始まり、事業戦略にまで踏み込み成長させるスタイルを実現しました。

詳細



株式会社BEYOND BORDERS

“事業を共に創るパートナー”として企業を成長させた、インハウス化支援の裏側

起業したてで不確定要素の多いスタートアップだからこそその課題を多数抱えていた同社。そこで立ち上げ段階から営業・マーケティング・採用などトータルでのコンサルを実施し、行動ベースではなく、成果ベースで進めていく組織基盤が構築された裏側を紹介しています。

詳細



株式会社グローバル・リンク・マネジメント

「徹底した顧客の追求」で未経験でもわずか2年で年商数億円に成長した不動産投資メディア

不動産投資事業におけるデジタルマーケティングに課題があった同社。そこでリード獲得から受注基盤作りとしてインサイドセールスに関わる支援をした結果、セミナー申込件数は7倍、商談送客数は10倍以上に成長。徹底してユーザーと向き合う取り組みをお伝えします。

詳細



相談前に雰囲気掴んでもらうため 顧客との実績インタビューを多数用意



パスクリエイト株式会社

事業戦略にまで踏み込み、売上 20%増を実現したリスティング広告運用の裏側

リード獲得を目的としたリスティング広告を組織運営の心臓と捉え、インハウスで広告運用を行っていた同社。しかし担当者退職や成長率低下に課題を感じていたため、体制構築から広告運用までを実施。約半年で事業全体売上が前年比20%成長させるほどに至りました。

詳細



株式会社ウィルオブ・ワーク

広告運用の経験者ほぼゼロの状態から、自走して「成果を最大化させ続ける」チームに育ったワケ

広告運用は実施していたものの「専門性のある人材がない」という課題を持っていた同社。そこで、内部の底上げ実現と着実に自走する組織へと成長すべくインハウス強化支援を実施。すると約10ヶ月で特定のサイト経由のCV数が倍増するなどの変貌を遂げました。

詳細



スマートキャンプ株式会社

3カ月でリード総数を4000件へ倍増させた『ボクシルマガジン』のコンテンツグロースの軌跡

コンテンツ制作の土台はあるものの、PV・UUともに伸び悩んでいた同社。そこで3ヶ月で戦略的にメディアグロースさせる体制を構築し、コンテンツの思考法や制作スキームを支援した結果、月間40万→70万UUへ伸長。リード獲得4000件弱倍増という成果を作り上げました。

詳細



よくあるご質問

Q フワッとした相談でも大丈夫でしょうか

A 問題ございません。むしろ、明確に決められていない方が柔軟に対応できるため有難いです。

Q 最低契約期間はありますか

A 提供内容により異なりますが、最低3~6ヶ月を目安にプロジェクトに取り組みます。ただし、スポットの相談も受け付けています。

Q 制作の代行のみをお願いすることは可能でしょうか

A 制作する内容が定かではない場合は可能です。ただし、成果に紐づかないであろう指示に従って制作のみを行うことはしておりません。

Q コンペに参加をしてもらうことは可能でしょうか

A 担当するプロフェッショナルにより対応が異なりますが、リソース不足によりお断りさせていただく場合がございます。

Q 社内に体制が全くないのですが問題ないでしょうか

A 問題ございません。ゼロから組織や体制を作ることもサービスとして提供しています。

Q 代理店ですが、ご相談しても大丈夫でしょうか

A 問題ございません。



どうしようか迷ったら THE MOLTSに聞く

明確に相談したい事がある場合だけでなく

? 課題はあるが何をすればいいかわからない

? 困っているが課題が何かわからない

といった状況でも、まずお気軽にお問合せください。
ご相談内容の大小は関係なく、
THE MOLTSらしく対応させていただきます。

お問い合わせ



1 選ばれる理由

2 支援内容

3 実績

4 会社概要

実績

創業から7年半で、累計500社以上のプロジェクトに関わり 4000億以上(概算データ)の売上創出に貢献

大手企業、上場企業、中小企業、スタートアップと規模は関係なく、
Result Driven.な思想のもと、様々な企業と取引をさせていただいています。

TEIJIN

VV テレワークで日本を変える
V-CUBE

UCC
Good Coffee Smile

ME MARKET
ENTERPRISE

Gunosy

RIZAP
GROUP

SonyMusic
GROUP

KAIZEN PLATFORM

じげん
ZIGEN OVER THE DIMENSION

**GLOBAL LINK
MANAGEMENT**

Benefit one

★CONVERSE®

FLUX

neocareer
GROUP

**DENTSU
DIGITAL**

D.A.Consortium

ADK<

irep

実績

ライトな事例の公開数は110件以上

プロジェクトは、社名非公開、かつ企業が特定されないように確認を入れた上で、業界、期間、提供領域をタグ化し、シンプルにまとめ、開示するようにしています。

教育・学校業界

3ヶ月

コミュニケーションプランニング、BtoBマーケティング、コンテンツマーケティング

BtoB/Cのコミュニケーション設計からチーム体制の構築まで、ゼロからマーケティング組織の立ち上げを行ったオンライン診療アプリサービス

IT・システム業界

10ヶ月

総合マーケティング支援

レガシー大手企業の新規事業創出を実現するための経営ディスカッション、企画、実行支援

観光・旅行業界

2年

コミュニケーションプランニング、コンテンツマーケティング、オウンドメディア

人気海外の観光メディアをリプレイス運用代行し、2年間で専門メディアとして国内No1のトラフィックを獲得

不動産・建築業界

1年4ヶ月

コミュニケーションプランニング、コンテンツマーケティング、オウンドメディア、SNS広告

自社ブランドのファンユーザー獲得に向けたオウンドメディア戦略の設計、広告運用代行、計測環境の構築

教育・学校業界

5ヶ月

総合マーケティング支援、コミュニケーションプランニング

初月から売上が発生。英会話業界で複合事業展開を行う企業の新規事業トータルプロデュース

広告・マーケティング業界

1年

コンテンツマーケティング、オウンドメディア

セールス主体だった組織にインバウンドマーケティングのカルチャーを醸成。自社サイトのリード獲得の強化を支援

就職・人材サービス業界

1年3ヶ月

総合マーケティング支援、コミュニケーションプランニング

全5事業部のマーケティング全体の壁打ちを行い、事業部単位から最適化を展開

美容・化粧品業界

1年1ヶ月

データ戦略、コンテンツマーケティング

自社EC・Amazon・楽天でのD2Cマルチチャネル販売にあたっての売上状況一括管理ダッシュボードの構築

医療・ヘルスケア業界

3ヶ月

リスティング広告、アクセス解析、CDP/DMP構築・運用

メーカーと共同で販促を行う広告配信システムのPoCをサポート。DMPデータを活用しGoogleで広告配信を実施

不動産・建築業界

6ヶ月

総合マーケティング支援、リスティング広告、ディスプレイ広告、WEBサイト制作

運用未経験の新卒1名体制からスタート。適切な広告運用の考え方を浸透させ、効果最大化のための社内意思決定フローを実現

IT・システム業界

1年2ヶ月

アクセス解析

Adobe Analyticsのヘルプデスク対応～全社的な活用にむけたオンボーディング支援。勉強会を通し、組織のレベルアップに貢献

出版・メディア業界

2年7ヶ月

コンテンツマーケティング、オウンドメディア

月刊誌のデジタル版をプロデュース。9ヶ月で300万PVを実現し、さらに営業部との連携によって1年で単月黒字化を実現

事業・組織業界

2年6ヶ月

リスティング広告、ディスプレイ広告

広告運用のみならず、事業成長に向けて再組み立てから支援。前年比20%増の事業売上に貢献

ファッション・アクセサリ業界

3ヶ月

リスティング広告、ディスプレイ広告、SNS広告

改善を繰り返すことでROASは25%から200%へ。EC売上最大化を実現した広告運用代行支援

エンタメ・趣味・娯楽業界

2年4ヶ月

コンテンツマーケティング、オウンドメディア、SEO

コンバージョンに直結するキーワードでの上位表示を実現。マネタイズの最大化に貢献した特化型メディアの設計や運用をサポート

金融・会計・税務業界

1ヶ月

総合マーケティング支援、データ戦略、リスティング広告

媒体別の売上状況の可視化含めた計測環境構築を支援。データに基づいた最適な広告ポートフォリオ設計が実現

医療・ヘルスケア業界

7ヶ月

リスティング広告、ディスプレイ広告、SNS広告

新規開設した自社クリニックへWEB広告で集客し、初月から単月黒字化させた広告運用代行

WEB・クラウドサービス業界

11ヶ月

アクセス解析、CDP/DMP構築・運用

ダッシュボードを刷新し、データの「見える化」を実現。メンバーへの数値報告メールを自動化、個々のモチベーションアップに貢献

行政・団体・協会

6ヶ月

オウンドメディア

約半年でYoY170%を実現。オウンドメディアをゼロから立ち上げ、インバウンド獲得の土台を整えたSaaSのBtoC案件

美容・化粧品業界

1年6ヶ月

ディスプレイ広告

ターゲティング×一社独占メール施策により毎月7%以上のCVRを実現。目標CPAを達成しつつ、CV数の最大化に寄与

広告・マーケティング業界

1年

ディスプレイ広告、WEBサイト制作

広告成果最大化のためにセールスとも連携し、わずか3ヶ月で成約件数は2倍以上へ。さらに半年後にはインハウス化を実現

食品・飲料業界

1年2ヶ月

コンテンツマーケティング、オウンドメディア、SEO

立ち上げ1年強で月間新規ユーザー10万を獲得。飲料事業のハブとなるオウンドメディアの戦略設計から運用までをサポート

金融・会計・税務業界

5ヶ月

総合マーケティング支援

競合性が強く資本力勝負の決済サービス市場で、メインの決済アプリに選んでもらうためのWebプロモーション支援

教育・学校業界

1年9ヶ月

コンテンツマーケティング、オウンドメディア、SEO

データドリブンでPDCAが回せる組織体制へ変革。老舗メディアのコンテンツマーケティング運用支援

医療・ヘルスケア業界

3年8ヶ月

総合マーケティング支援、リスティング広告、ディスプレイ広告、WEBサイト制作

医療業界での事業立ち上げにあたって、担当者不在のデジタルマーケティング領域でのサポート。短期間での予約数増加を実現

エンタメ・趣味・娯楽業界

6ヶ月

総合マーケティング支援

国民的人気キャラクターの公式サイトを商業化させるための仕組みと運用の設計

広告・マーケティング業界

1年3ヶ月

CDP/DMP構築・運用

広告代理店のデータ部門におけるPM業務支援&マーケティングツールの「売り方」づくり。リーダークラス人材として業務を遂行

就職・人材サービス業界

3年

コミュニケーションプランニング、BtoBマーケティング、オウンドメディア

対人事向けサービスにて複数オウンドメディアを立ち上げ、3年でリード獲得数は年1万件超を実現

WEB・クラウドサービス業界

11ヶ月

アクセス解析、CDP/DMP構築・運用、MA導入・改善

ECサイトにおけるGoogleアナリティクスとKARTEの設計～実装支援～オンボーディング支援を実施

教育・学校業界

3ヶ月

コミュニケーションプランニング、BtoBマーケティング、コンテンツマーケティング

BtoB/Cのコミュニケーション設計からチーム体制の構築まで、ゼロからマーケティング組織の立ち上げを行ったオンライン診療アプリサービス

広告・マーケティング業界

3年1ヶ月

リスティング広告、ディスプレイ広告

代理店のトップクライアントの案件をプロジェクトマネジメント&広告運用支援。CPAの削減と売上150%アップを実現

不動産・建築業界

2年8ヶ月

オウンドメディア、SEO、MA導入・改善

複数の主要キーワードで検索1位を獲得。メディア統廃合・サイトリニューアルなどの施策により、リード獲得数は10倍以上に成長

広告・マーケティング業界

3ヶ月

リスティング広告、ディスプレイ広告、アクセス解析、クリエイティブ制作

4ヶ月間で管理職クラスの転職希望者を500人以上獲得。目標比134%を実現したWEBプロモーション支援の事例

全110件以上の実績を見る



1 選ばれる理由

2 支援内容

3 実績

4 会社概要

会社概要

MOLTSは、2023年9月4日をもって新たな子会社『THE MOLTS』を創業しました。
それに伴い、MOLTSはフロントから離れ、
これまでMOLTS名義だった全てがTHE MOLTSへシフトしました。

2023年8月末まで

2023年9月以降

株式会社 

株式会社 **THE MOLTS**

住所 〒152-0032 東京都目黒区平町2-13-5

住所 〒152-0032 東京都目黒区平町2-13-5

資本金 3,000万円

資本金 100万円

設立 2016年3月

設立 2023年7月

役員 代表取締役 兼 CSO 寺倉大史
取締役 兼 COO 松尾謙吾

役員 代表取締役 海老澤 里沙

事業内容 デジタルマーケティング支援事業
事業開発
転職サービス運用事業

事業内容 デジタルマーケティング支援事業
事業開発
投資事業

グループ会社



MOLTSは、グループ全体の資産管理、及びグループ全体が拡大するようさまざまな投資を行っています。

マーケティング支援

DLY

DLYは、ダイレクトマーケティングを専門とし、ディスプレイ広告やリスティング広告、SNS広告等のデジタル広告運用を通じて事業成長を支援します。

OAR FREE

OAR FREEは、デジタルマーケティングの全体戦略設計・運用型広告を軸とした支援事業、及び自社でのメディア事業を推進しています。

KAAAN

KAAANは、戦略&プロジェクトマネジメントを専門とし、漠然とした企業・事業の悩みや課題をデジタルマーケティングをベースに解決し、事業成長を支援します。

 **月曜日のトラ**

月曜日のトラは、「データ分析・データに基づく・データを利用した施策実行」にフォーカスした専門家集団として、事業成長を支援します。

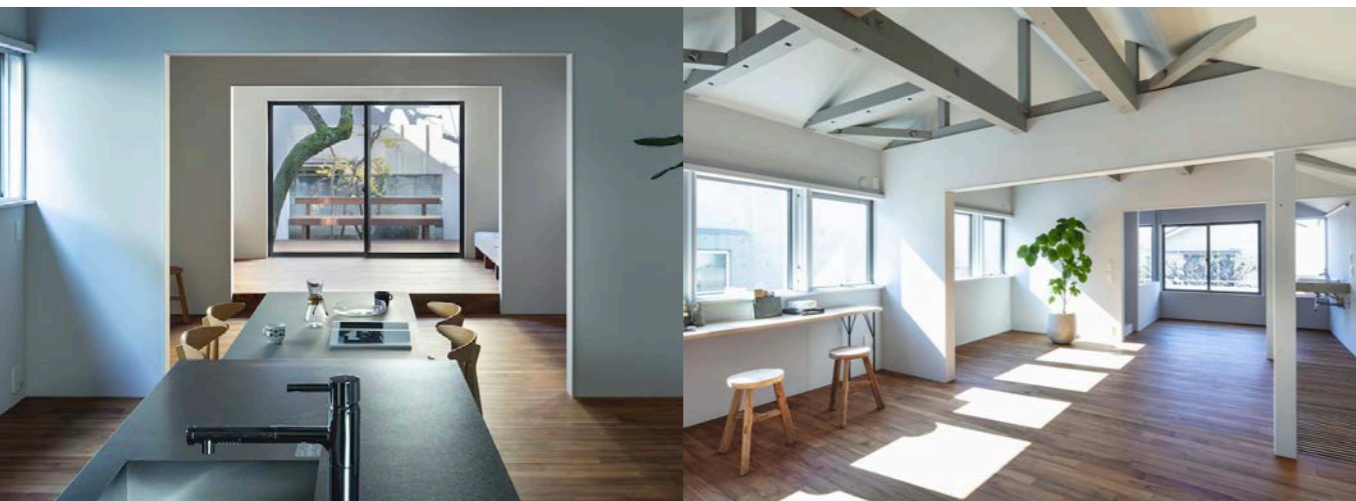
事業開発



個人でもチームでも、相談が勝手に入り続けたり信頼できるパートナーを簡単に見つけられたりする、受発注を加速させるデジタル名刺です。

自社で購入した 「MOLTS HOUSE」で 集っています

完全フルリモート可能な弊社は、働く場としての賃貸オフィスでなく、メンバーがいつでも集える一戸建てを所有しています。都立大学駅から徒歩7分、みんなでご飯を作ったり、会議をしたり、時には働いたり、遊んだり。様々な思い出を刻んでいます。



THANK YOU!

CONTACT

contact@moltsinc.co.jp

