

# 各分野のスペシャリストが ニーズに応じて複合的にビジネスを展開

## ● 株式会社コムクス

常務執行役員 **豊川 忍** 氏

営業部部長 **廣田 岳海** 氏

インターネットやテレビ、リスティング広告やディスプレイ広告、アクセス解析や各種ツールなどを組み合わせてさまざまな事業展開を行う株式会社コムクス。各分野で高い能力をもつ人材を有し、顧客満足の最大化を実現させている同社の姿勢について、常務執行役員の豊川氏と営業部長の廣田氏に伺いました。

社名	株式会社コムクス http://www.comix.co.jp/
所在地	東京都渋谷区、大阪府大阪市
設立	2007年9月
事業内容	広告代理業、PR事業 ウェブコンサルティング事業 ・ウェブサイト制作・運用 ・SEO（検索エンジン最適化）施策 ・リスティング広告運用 （Yahoo! スポンサーサーチ、 GoogleAdWords、Facebook 広告等） AD Tech 事業（自社ツール事業） タレントキャスティング事業

### 顧客の相談満足度を最大化する さまざまな提案スキルが強み

クロスメディアによって、顧客満足の最大化を実現できる国内唯一のエージェンシーであると自負する株式会社コムクス。AdWords などリスティングにおいても大きな成果をあげています。

「お客様により、リスティングの依頼から、ウェブによる売り上げをアップさせたいというざっくりとした相談レベルのお話まで幅広くご相談いただいています。弊社は特に、効果を上げるために、現状のサイトの見直し提案から始まり、サイトの制作、そこに流入したログを AdWords と関連づけて運用することを得意としています。また、ユーザー動向を GoogleAnalytics などの解析ツールから分析し、本来の最適なウェブサイトの構成についての提案や集客方法まで、ワンストップで提案できる点も特長です」

と豊川氏は語ります。

データ分析だけでなく、ウェブサイトの制作担当など、各分野のプロフェッショナルがいるからこそ、コンサルティング業全般を請けることが可能になり、きちんとプロセスに沿って進捗状況を説明することが、顧客の安心感につながっているといいます。

### 顧客のニーズを感じとり それに合った提案をしていく

同社の顧客の獲得方法は、電話での営業の



ほか、既存顧客からの紹介や問い合わせなども多く、顧客の業種もさまざまだといいます。Google の多数ある機能を使いこなせる代理店が少ないため、リスティングに詳しい顧客は、同社へ乗り換えることが多いと豊川氏は語ります。

「弊社ではお客様へ、より高度な提案を可能にするため、社員の多くが Google AdWords 認定パートナーの資格を有しています。また、オープンビジネスパートナーに参加することで、トレーニングメニューや新たな機能などについて積極的に吸収しています。こうして培った知識やノウハウから、例えば Google の各ツールとのアカウントのリンクによる効果の最大化、ウェブサイトに訪れたユーザーの経路分析・傾向分析、流入元の効果分析からプロモーションの最適化など、さまざまな展開を提案することができます。このような専門的なノウハウやスキルの提供が、お客様の獲得、そしてその後の信頼関係や成果へと繋がっていると思います」

さらに、コンバージョン率を特に重視する顧客には、アクセス解析ツールをもとに、配信スケジュールをチューニングするなどの提案も実施しているといいます。

### 細かいチューニングで リテラシーの高い顧客獲得へ

今後の事業展開について廣田氏は、検索広告の部分で新規の顧客を獲得していきたいと語ります。Google の新しい広告配信サービスであるディスプレイネットワークやリマーケティングに関しては、さまざまな使い方ができる点に着目していくことで、新規顧客獲得につながると考えているといいます。



「例えばウェブサイトのトップページだけに来たユーザーと、トップページからさらに進んだにもかかわらず離脱していったユーザーでは、やはり意向が違います。その意向の違いに

対応した、きめ細かい設定によるリマーケティングの運用を弊社では常に行っています。お客様の負担を削減しつつ効果を出せるという弊社の強みを生かして、今後はよりテクニカルなプロジェクトを増やしていきたいです」

豊川氏も次のように抱負を語ります。

「ウェブでしっかり集客をしているようなお客様に対して、我々の体制や知識なら効果を出せると思っています。ある程度、知識のあるお客様に対しての底上げを行っていききたいと思っています」