

2024 Q3

テクロ株式会社

サービス資料



# COMPANY

テクロ株式会社について

01

PHILOSOPHY

モノづくりから、コトづくりへ

繋げよう企業から世界

## VALUES

パートナーを大切に

チカラを合わせて

公平性と誠実さ

成長のためにトライ

価値観を大切に

きっちりかっちり

仕事を楽しむ

## COMPANY

会社名	テクロ株式会社
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階
設立日	2016年10月12日
代表取締役	天野 央登
事業内容	BtoBマーケティング支援
従業員数	138名
上場市場	福岡証券取引所

FUKUOKA  
STOCK EXCHANGE

BtoBを主軸に

マーケティング支援

をしている会社です



## 3年間で70社以上のBtoB企業様にご利用いただいています

ZENKIGEN Acaric (アカリク)  
Advancer en-courage  
Professional Bank

人材

KPMG Being Consulting  
adish 自治体ビジネスドットコム  
産業DX.jp

コンサルティング

Sankei Engineering YAEGAKI Biotechnology  
スリー-アールソリューション TATSUMURA (Art builds)  
D-CLUE Technologies 佐々木染工

製造業

DAIKO kuzen  
CILEL Lychee Redmine  
ネクプロ nex-pro.com cFAQ  
ingage (Make IT Easy) Wakita Inc.  
Scene Live (confidence is everything) TERRADA  
GAPRISE INTEC (TIS INTEC Group)  
RASHIN ShareWis

IT・ソフトウェア

intage (株式会社インテージヘルスケア) THOMSON MEDICAL  
Remedy & Company ATOM MEDICAL  
のぞみ医療

医療・ヘルスケア

Daishinsha Communication Design Inc.  
ジエイアンドユー  
wevnal

広告代理店

S&P Global Mobility  
KITA

調査会社

NTM  
SORA PROJECT  
IW

テレアポ

RELO CLUB  
KIWIGO

福利厚生

NTT印刷  
Timers

BPO

NearMe  
RALSNET  
MONOLITH LAW OFFICE

その他

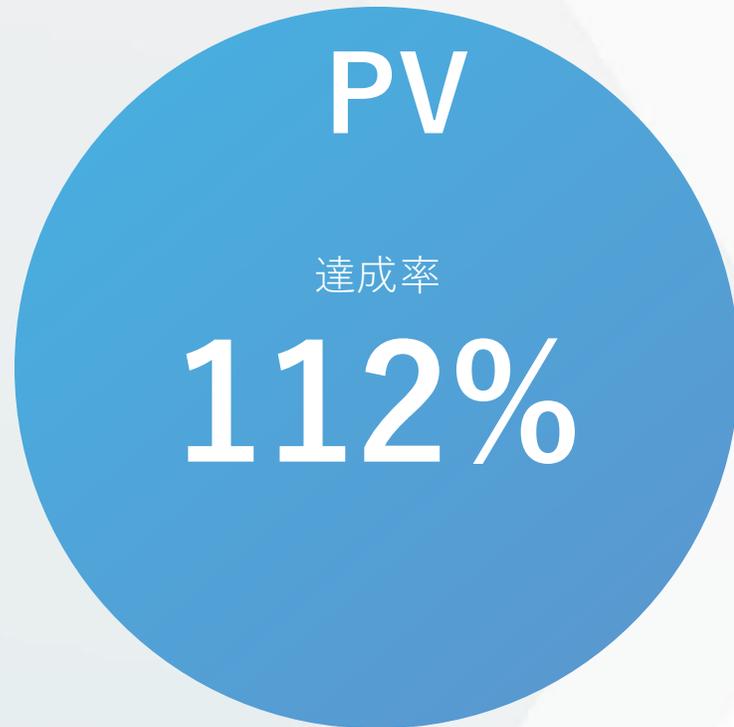
## テクロが選ばれる理由

高いKPI達成率

プロフェッショナル  
集団

顧客満足度

# 高いKPI達成率



テクロ株式会社で実行しているプロジェクトにはすべてKPIを設けています。

またこのKPI数値はご契約前に弊社よりシミュレーションをお出しし、両社合意の上でKPI数値として設定しております。

# 高いKPI達成率

開封率

達成率

142%

クリック率

達成率

186%

テクロ株式会社で実行しているプロジェクトにはすべてKPIを設けています。

またこのKPI数値はご契約前に弊社よりシミュレーションをお出しし、両社合意の上でKPI数値として設定しております。

# プロフェッショナル集団

テクロ株式会社のプロジェクトマネージャーは

全員下記の経験を保有しています。

BtoBマーケ  
経験

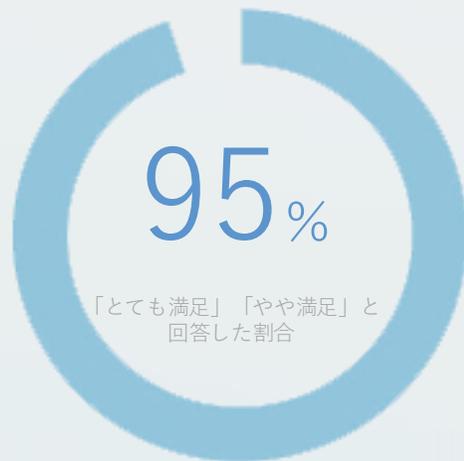
クライアントワーク  
経験

SEO対策実践  
経験

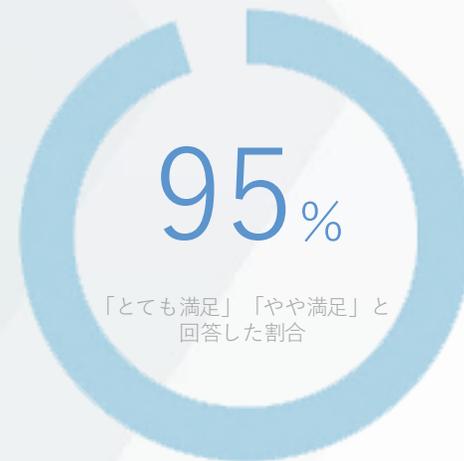
解析 & 戦略構築  
経験

# テクロが選ばれる理由

総合満足度



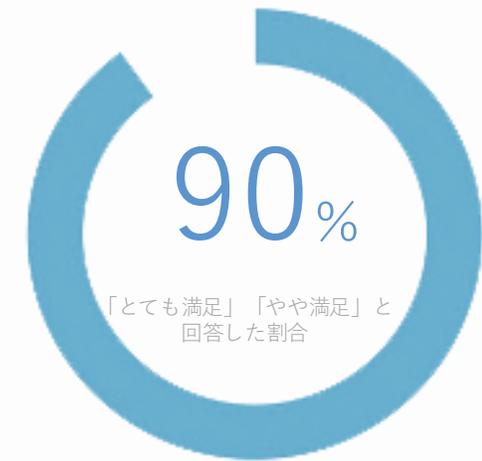
担当PMへの満足度



サービス継続希望度



コンテンツ品質の満足度



※回答数 167件

# SERVICE

テクロのサービス

02

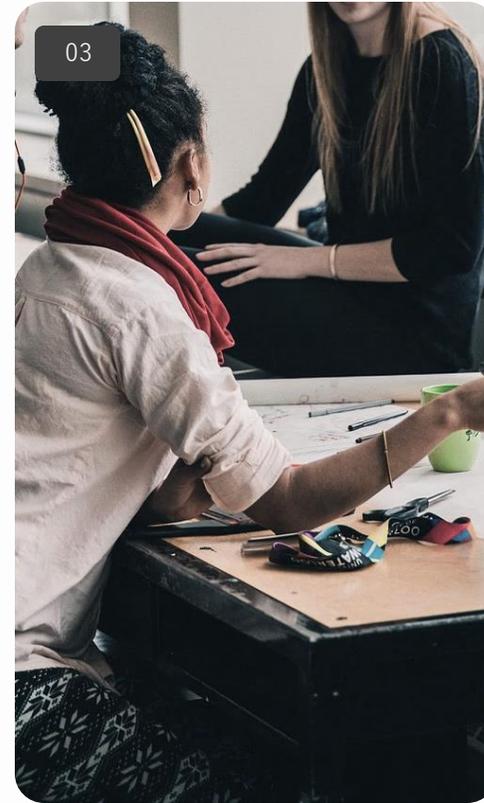
様々なビジネスシーンをマーケティング力でサポートします



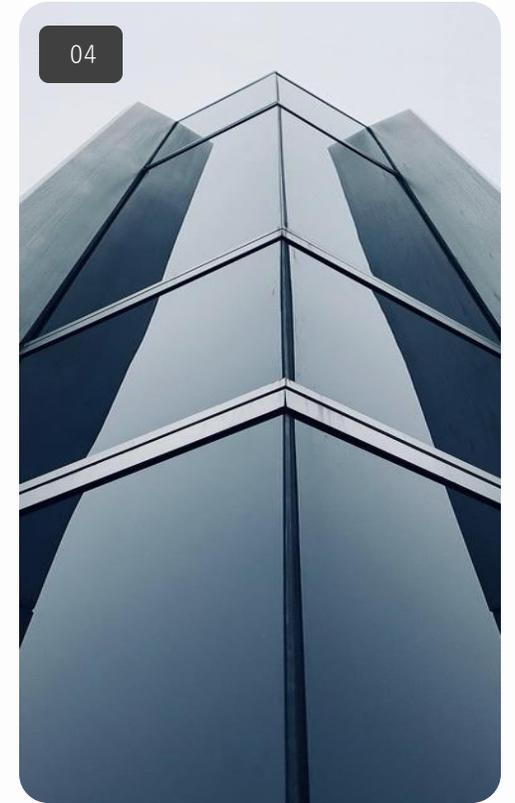
立ち上げ期



スタートアップ期



グロース期



成熟期



### 立ち上げ期 ▶▶▶

序盤の売上を作る時期

親和性の高い企業やグループ企業などで実績・導入事例を作る

### スタートアップ期 ▶▶▶

ウェビナーやオウンドメディアなどを行う

マーケティング施策としてリードを獲得できる体制をつくる

### グロース期 ▶▶▶

さらにマーケティング施策を増やす時期

WEB広告など費用をかけていく

### 成熟期 ▶▶▶

KPIを達成するために必要な

# 4つのポイント



G



R



A



W



プロジェクトマネジメントは  
クオリティを担保する為に一番大事な要素です。  
テクロでは人的リソース×オートメーション×AIで  
効率的に最大効果を出せる体制づくりをしています。

カスタマーサクセス  
ジェネラルマネージャー  
釣谷 慎吾

G

ガントチャート

R

リマインダーオートメーション

A

AI&amp;人のWチェック

W

ライティングマニュアル

# SOLUTION

テクロのソリューション

03



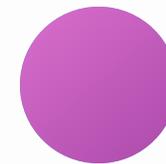
SEOコンサルティング



オウンドメディア支援



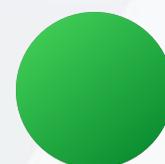
CV改善・ページ改善



MA・SFAツール導入  
運用支援



BtoBマーケティング  
eラーニング



新規事業  
立ち上げ支援



インサイドセールス  
立ち上げ/運用支援



WEB広告運用代行

## SEO CONSULTING

SEOコンサルティング

SEOの改善のために必要なコンサルティングを行います。

テクニカルSEOとコンテンツSEOの両面からサイトの分析を行い、対応策をコンサルティングを実施します。

テクニカルSEOについては、サイトスピードの改善やサイトエラーの検知を実施します。コンテンツSEOについては競合他社を考慮して、記事の改善点や施策をご提案します。

# 40万円/月額

付加可能オプション

記事ライティング  
(1本3万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

LP作成  
(1本70万円～)



## OWNED MEDIA

オウンドメディア支援

BtoB企業様のオウンドメディアの運用代行を支援いたします。

キーワードの選定と記事作成から記事順位の改善、リード数の改善やダウンロードのためのホワイトペーパー資料の作成、Wordpressの保守管理やCTAの作成までオウンドメディアでリード獲得に必要な全ての業務を行います。

# 40万円/月額

### 付加可能オプション

記事ライティング  
(1本3万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

LP作成  
(1本70万円～)



## CV OPTIMIZATION

CV改善・ページ改善支援

LPのコンバージョン率の改善のご提案/エントリーフォームのコンバージョン率改善のご提案を行います。

LPのコンバージョン率を改善することで広告の効率的な出稿やコンバージョン数の改善が見込めます。エントリーフォームの改善については、コンバージョン数の増加が見込めます。

# 40万円/月額

付加可能オプション

記事ライティング  
(1本3万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

LP作成  
(1本70万円～)



## MARKETING AUTOMATION

MA・SFAツール導入/運用支援

マーケティングオートメーションツール（MAツール）の導入支援や定着支援、運用代行を行います。

SalesforceやHubspot、MarketoやSatoriなど幅広いMAツール/SFAツールの運用支援の実績がございます

# 40万円/月額

付加可能オプション

メルマガ作成  
(1本3万円～)

記事ライティング  
(1本3万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

LP作成  
(1本70万円～)



## E-LEARNING

BtoBマーケティングeラーニング「マーケブル」

「自立したマーケティングチームを生み出す」を目指した、BtoBマーケティング特化型人材育成サービス「マーケブル」をご提供しています。

BtoBマーケティングを全く実施したこのない会社様でも習得した知識をもとにマーケティング組織の立ち上げに成功しています。

# 15万円～/月額

付加可能オプション

マーケティングコンサル  
(月額15万円～)

詳細は48ページに記載しております



## ADVERTISING

WEB広告運用代行

Googleのリスティング広告をメインとして、Yahoo広告やMeta広告などBtoBにおいて有益な広告配信を代行いたします。LPの制作など、広告配信に付随する業務も実施可能です。

# 40万円～/月額

※広告運用手数料15万円を含みます

### 付加可能オプション

LP作成  
(1本70万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)

記事ライティング  
(1本3万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)



## LAUNCH A NEW BUSINESS

新規事業立ち上げ支援

大手企業様や老舗企業様が立ち上げた新規事業のPMFまでを支援しております。

営業活動の型化や一部代行、マーケティング活動の代行で成約が出るまでの一連の動きを実働でカバーいたします。

# 40万円/月額

### 付加可能オプション

インサイドセールス代行  
(1時間1万円～)

LP作成  
(1本70万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

記事ライティング  
(1本3万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)



## INSIDE SALES

インサイドセールス立ち上げ/運用支援

BtoBのマーケティング/セールスに欠かせないインサイドセールス組織の立ち上げや体制の構築をご支援いたします。

インサイドセールスに使用するツールの選定や運用が定着するまでをご支援いたします。インサイドセールスがうまく立ち上がらない企業様・ノウハウがない企業様におすすめのサービスです。

# 40万円/月額

### 付加可能オプション

インサイドセールス代行  
(1時間1万円～)

LP作成  
(1本70万円～)

ホワイトペーパー作成  
(1本30万円～)

記事ライティング  
(1本3万円～)

メルマガ作成  
(1本3万円～)



# オプションプラン

## 記事ライティング

BtoBマーケティングに精通しているライターとエディターが御社のマーケティング活動にそった記事をライティングします。

専門分野・業界用語にも対応可能。

法律関連・薬事法関連など

プロフェッショナルを監修につけることもできます(有償)

1本～	60,000円
5本～	50,000円
10本～	40,000円

## メルマガ作成

マーケティング戦略に沿ったメールマガジンを作成します。

テクロでは月4本程度のメルマガ送信をおすすめしております。

1本～	50,000円
4本～	40,000円

# オプションプラン

## ホワイトペーパー作成

オウンドメディアやマーケナーチャリングにおいてリード獲得に必要なホワイトペーパーをテクロが作成します。

構成からデザインまでお任せ下さい

1本	300,000円(単発)
1本	5万円/月額

## LP/WEBサイト制作

WEB広告などで必要となるランディングページをテクロが作成します。

御社のプロダクト・サービスの魅力をわかりやすく顧客に伝えるデザインを意識しています。

1本～	700,000円～
-----	-----------

## インサイドセールス代行

リードを獲得してから商談化させるためのインサイドセールスをテクロが代行します。

商談化しやすいステップ・フォローコールを構築し安定した商談を提供します。

10時間	200,000円
20時間	250,000円
50時間	500,000円

# CASE STUDY

導入事例

04



## 株式会社サムシングファン様 / 動画制作会社

課題

支援  
内容

効果

### 具体的な課題

- 1 オフラインに頼り切りのマーケ

テクロさんに依頼する前は、私たちのマーケティングはオフラインの手法に非常に偏っている状態でした

### 支援内容

- 1 オウンドメディア運用支援
- 2 内製化に向けたレポーティング

私たち自身がSEOやコンテンツマーケティングなどの文脈において非常に役立つ知識や経験を得られました。

### 具体的な効果

月間PV数

1.5万

▶ **132万**

月間資料DL数

0件

▶ **168件**



## 株式会社soraプロジェクト様 / テレアポ・インサイドセールス代行



課題

支援  
内容

効果

## 具体的な課題

- 1 既存委託先の費用対効果が合わない
- 2 社内のリソース不足

## 支援内容

- 1 既存記事のキーワード見直し
- 2 記事ライティング&リライト
- 3 ホワイトペーパーの作成

## 具体的な効果

月間PV数

1.2万

6.5万

月間資料DL数

8件

45件



## 株式会社アジャイルウェア様 / プロジェクト管理ツール



課題

支援  
内容

効果

## 具体的な課題

- 1 広告に頼ったWebマーケティング
- 2 新規リードを増やしたい

## 支援内容

- 1 オウンドメディア運用(記事10本/月)
- 2 サーバー変更時のサポート
- 3 ディレクトリ構造のサポート
- 4 CTAデザインの提案

## 具体的な効果

月間PV数

313

▶ 8.6万

月間資料DL数

1件

▶ 118件



## 株式会社Scene Live様 / クラウド型コールシステム



課題

支援  
内容

効果

### 具体的な課題

- 1 お問い合わせが増えない
- 2 業界レポートのDLしか発生せず  
商談にならない

### 支援内容

- 1 サイトのUI / UX改善
- 2 月間10本の記事ライティング
- 3 記事のリライトを実施

### 具体的な効果

月間PV数

4000

▶ **6.5万**

月間資料DL数

0件

▶ **10件**



株式会社ジェイアンドユー様 / 広告代理店



課題

支援  
内容

効果

#### 具体的な課題

- 1 拡販誌やPR誌の発刊部数の減少
- 2 営業電話が繋がらなくなっていた

#### 支援内容

- 1 メディアの立ち上げ
- 2 月間10本の記事ライティング
- 3 ホワイトペーパーの作成

#### 具体的な効果

月間PV数

1354

▶ **2.4万**

月間資料DL数

0件

▶ **24件**



# 自治体ビジネスドットコム

株式会社LGブレイクスルー様 / コンサルティングファーム

課題

支援  
内容

効果

## 具体的な課題

- 1 オウンドメディア活用ができていない
- 2 以前の支援会社に問題があった

## 支援内容

- 1 SEOのKWごとに記事の投稿(記事8本/月)
- 2 ホワイトペーパーの作成
- 3 コンテンツの内容を正確にするため動画資料の共有

## 具体的な効果

月間PV数

516

▶ **6.5万**

月間資料DL数

0件

▶ **30件**



## ファーストトレード株式会社様 / IT

課題

支援  
内容

効果

## 具体的な課題

- 1 Webマーケの知識がある人材がない
- 2 チームの一員としてやってくれる会社がない

## 支援内容

- 1 目標の共有、キックオフミーティング
- 2 内製化用に弊社のマニュアルをご提供
- 3 状況に合わせたマーケティングドライブ

## 具体的な効果

月間PV数

3.1万

▶ 13.9万

月間ウェビナー集客数

0件

▶ 210件

# YAEGAKI

Biotechnology

ヤエガキ酒造株式会社様 / 酒造

課題

## 具体的な課題

- 1 お問い合わせが増えない
- 2 オウンドメディアのPV数が増えない

支援  
内容

## 支援内容

- 1 月間6本の記事投稿
- 2 記事⇒お問合せフォームへのCTA変更

効果

## 具体的な効果

月間PV数

128

▶ 1.2万

月間お問い合わせ集客数

0件

▶ 3件



モノリス法律事務所様 / 法律事務所



具体的な課題

- ① Webマーケの知識がある人材がない
- ② PV・お問い合わせ数が頭打ち
- ③ SEOで上位表示できていない

支援内容

- ① 目標の共有、キックオフミーティング
- ② 内製化用に弊社のマニュアルをご提供
- ③ 状況に合わせたマーケティングドライブ

具体的な効果



# CONSULTANT

コンサルタント

05



### 天野 央登

BtoBマーケティング戦略

MAツール導入

テクロ株式会社CEO。学生時代に起業し留学メディア「交換留学ドットコム」を1年半ほど運用した後、事業売却。そのコンテンツマーケティングの知見を活かして、Webマーケティングの支援事業を開始しBtoB企業のWebマーケティングをメディア運用と人材育成の面から支援している。



### 森川 裕次

SEO対策

メディア運営

学生時代からWebマーケティングを学び、ライターディレクターとしてBtoB/BtoC問わず、多数のWebメディアの立ち上げから運用までを経験。SEO対策、コンテンツ企画、分析など、Webメディアに関わる業務全般を幅広く対応。



### 釣谷 慎吾

CVR改善

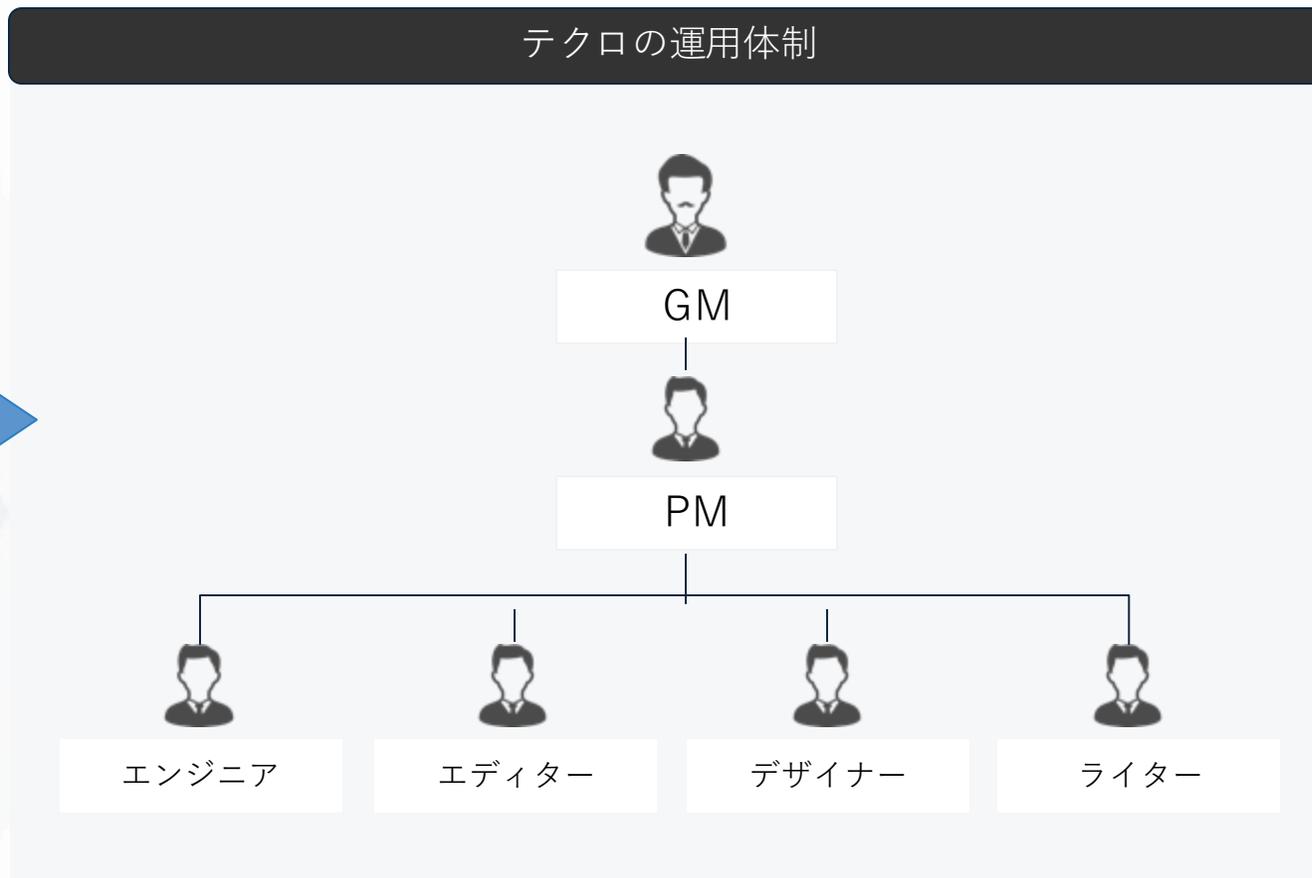
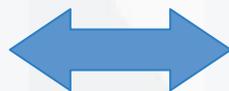
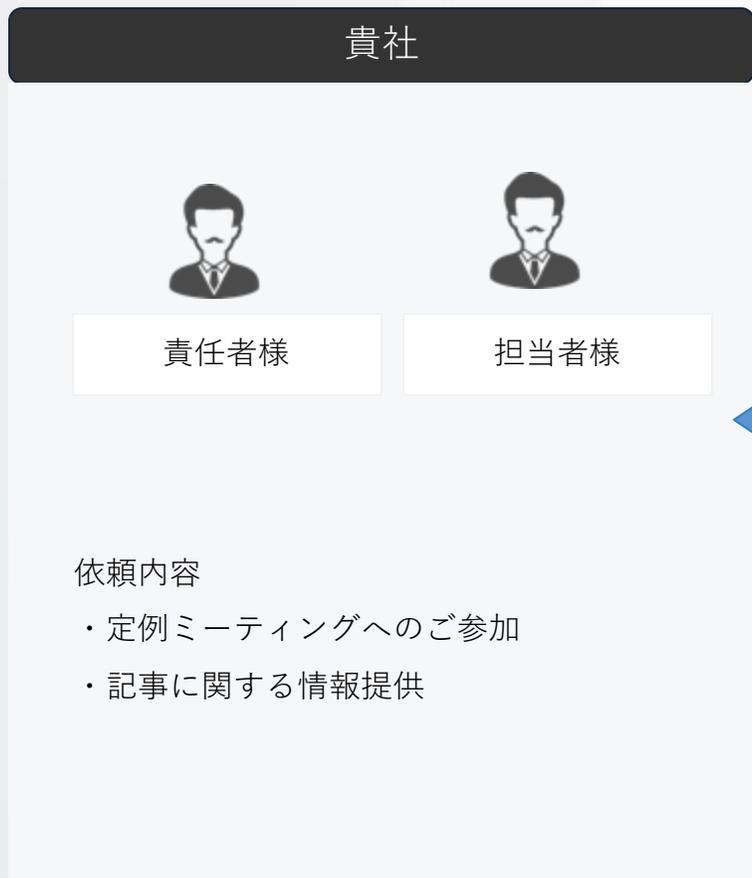
オウンドメディア

大学卒業後大手印刷会社の営業を経て上場インターネット関連企業の営業から地域ポータルの新規事業の立ち上げを経験。その後在籍企業での新規事業に従事し、売上0から5億/年間までのグロースを率先。その間、新サービス構築において戦略策定マーケティング施策までを一貫して実行してきた。主にSEO施策、CVR改善、CRM、MAまで幅広く対応。

# CUSTOMER SUCCESS

テクロのカスタマーサクセス





KPI達成を意識した運用体制でお客様をサポート

## IMPROVEMENT

提案できるプロジェクトマネージャー



常に現状の数値を確認し、分析。

新たに発生した課題に対して改善提案を提案できるプロジェクトマネージャーを採用しています。

テクロのプロジェクトマネージャーになるためには2つのテストをクリアする必要があります。



# OWNEDMEDIA

オウンドメディア

07

# テクロのオウンドメディア

1

## オウンドメディア運営開始

記事投稿により徐々にSEO順位が上がっていく

2

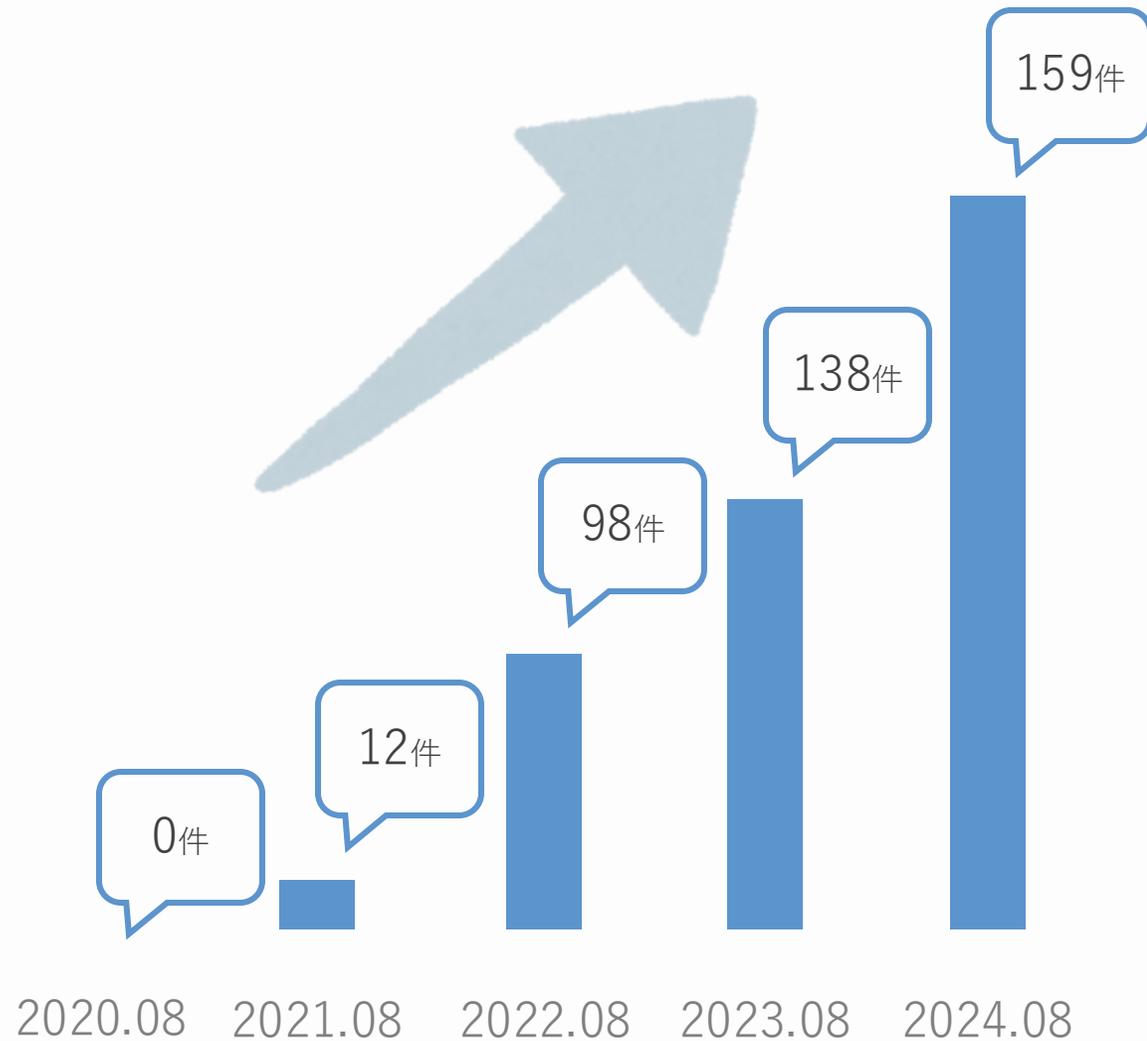
## アルゴリズム変更によるSEO順位降下

Googleアルゴリズムの変更によりSEO順位が一気にダウン  
アルゴリズムに合わせた戦略変更により徐々にSEO順位が安定していく

3

## リライトやカニバリの解消 ページスピード解消による上昇

内部施策を進めることで更にメディアが最適化され  
SEO順位の上昇が見られる



## オウンドメディア経由のCPA

	2020	2021	2022	2023	2024
年間投資額	¥600,000	¥1,800,000	¥2,400,000	¥2,400,000	¥850,000
合計投資額	¥600,000	¥2,400,000	¥4,800,000	¥7,200,000	¥8,050,000
年間CPA	¥0	¥150,000	¥24,490	¥17,391	¥5,346
合計CPA	¥0	¥200,000	¥43,636	¥29,032	¥19,779

**2024年よりコスト & CPAが下がり  
低単価でリードが獲得できるように！**

# MARKABLE

eラーニング MARKABLE



BtoBマーケティング eラーニング  
**MARKABLE**

## Marketing + able = Markable (マーケブル)

1日5分で「自立したマーケティングチーム」を生み出す

**BtoBマーケティング特化型**eラーニングサービス

- ✓ 体系的にBtoBマーケティングの知識を習得
- ✓ 社内のマーケティング知識を底上げ
- ✓ 将来的にマーケティングの内製化を可能に

BtoBマーケティング eラーニング

# MARKABLEの特徴

	マーケブル	他社 eラーニング	書籍・動画	オンラインスクール	OJT形式での研修
BtoBへの特化	◎	△	◎	○	○
コンテンツの量	○	◎	○	◎	△
価格	△	△	○	△	◎
実際の業務への活用	◎	○	△	△	○
組織力の強化	◎	○	△	△	○

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

## ご利用料金

	基本プラン	オプションプラン
プラン名	eラーニングシステムのご利用	マーケティングコンサルティング
金額	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期費用30万円</li> <li>・月額15万円（税別）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月額15万円（税別）</li> </ul>
期間	12ヶ月～ ※12ヶ月の自動更新	12ヶ月～ ※12ヶ月の自動更新
プラン内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・200以上のレクチャーが学び放題</li> <li>・チャットでのQ&amp;A対応</li> <li>・学習状況の可視化</li> <li>・管理者との進捗確認ミーティング</li> <li>・ディスカッションレッスン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月1回の定例ミーティング（1時間）</li> <li>・チャット対応</li> </ul>
ご利用人数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5名までご利用可能。</li> <li>→5名以降は5名ごとに5万円/月を適用</li> </ul>	

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

# 助成金について

## 人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）

助成額・助成率

経費助成

**75%**  
**(60%)**

( ) 内は中小企業以外の助成額・助成率

人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）は令和4年～8年度の期間限定の助成金として創設しました。

本助成金は、新規事業の立ち上げなどの事業展開に伴い事業主が雇用する労働者に対して新たな分野で必要となる知識及び技能を習得させるための訓練を計画に沿って実施した場合等に訓練経費や訓練期間中の賃金の一部を助成する制度です。

詳細は[こちら](#)を御覧ください



株式会社インテージヘルスケア

株式会社インテージヘルスケア様 / 一般用医薬品・医療用医薬品の市場調査



#### 具体的な課題

- 1 社内にマーケティングの知見を持つメンバーがいない
- 2 Webからの問い合わせが少なく、営業先が枯渇していた

#### 受講人数

- 1 営業兼マーケティング20名
- 2 経営企画5名
- 3 合計25名

#### 具体的な効果

- 1 受講メンバー同士でのマーケティングに関するディスカッションが活発になった
- 1 実際にメンバーでLPを作成して、広告を運用。問い合わせや資料ダウンロードを獲得

Webマーケティングに関する諸施策を始めるにあたり、マーケブルはWebマーケティングのベースを育むツールとして最適だと感じ、申し込みました。

主に営業兼マーケティングの担当者がメインで受講し、現在はさらに経営企画のメンバーも受講しています。

チームで一緒に受講をスタートしたため、いい意味で競争意識が働き、モチベーションUPにも繋がっていると感じています。

受講前に比べると現場からマーケティングに関する意見が出されるなど、社内の雰囲気にも変化を感じています。

# CONTACT

お問い合わせ先

09

テクロ株式会社

# お問い合わせ先

メールアドレス

**info@techro.co.jp**

商談予約はこちら