



WEB広告代理店を活用するメリット7選

～「作業の外注」ではなく「時間とリスクの外部化」という経営判断～

Agenda

- 1** インハウス運用の課題

- 2** 代理店活用のメリット7選

- 3** 代理店活用の3つの注意点

- 4** 事業フェーズ別の最適な使い分け

- 5** 総括

自社において、 こんな「経営課題」を抱えていませんか？



コスト

マーケティング担当者の採用
～育成まで時間がかかってしま
う



組織

経営者ご自身が日々の仕事に追
われ、戦略設計～集客まで手が
回らない



集客

とりあえず広告を出している
だけで、売上が伸び悩んでい
る



こうした経営課題を解決する選択肢として、
WEB広告代理店を活用する具体的なメリットを整理しました



代理店活用 **の** メリット **7** 選

時間とリスクを外部化し、経営判断の質を高める

1 採用・教育コストをカットして、短期で売上獲得を目指せる

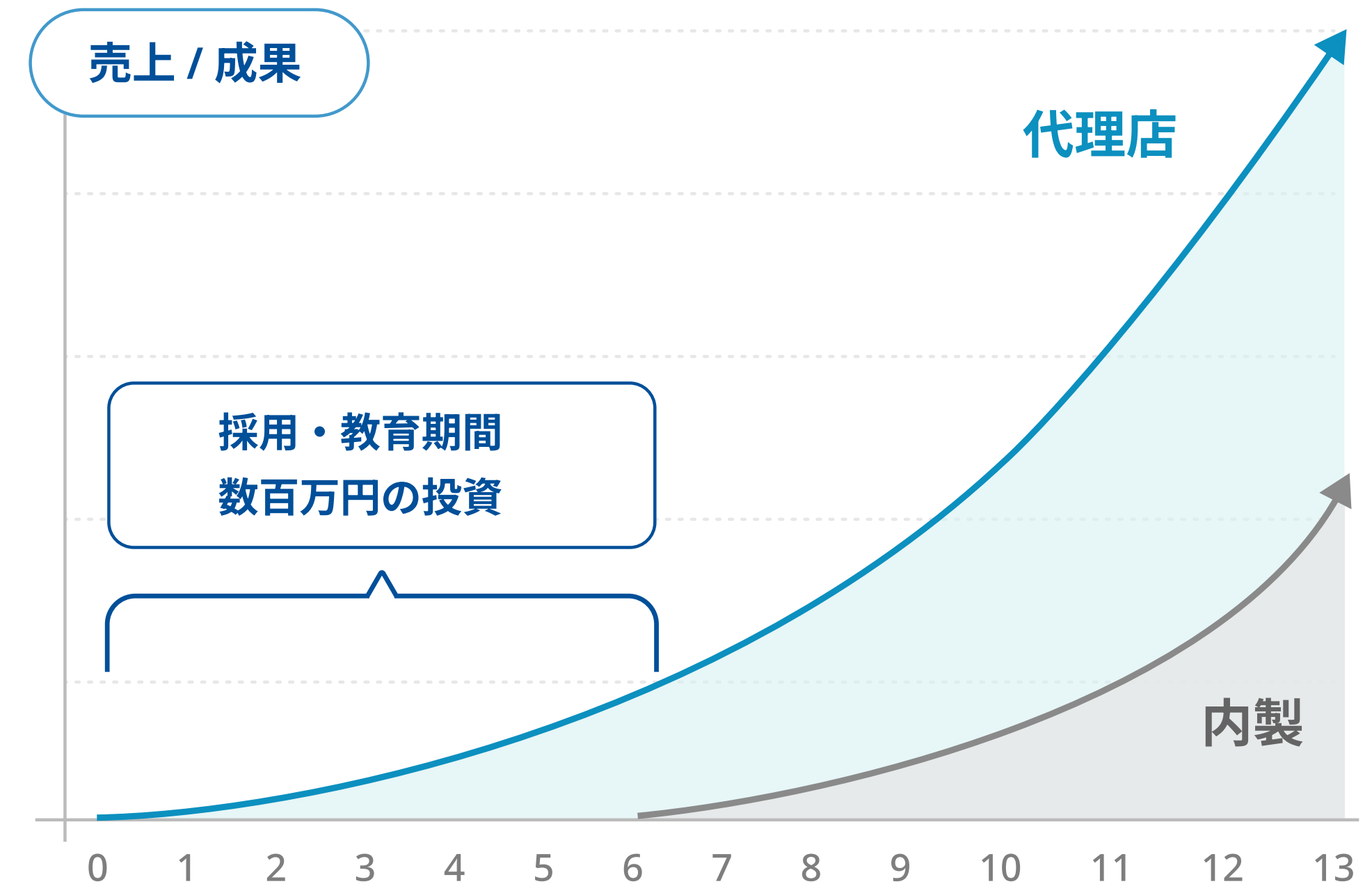


未経験者にWEB広告運用を任せるには、最低でも約1年の育成期間が必要です。
短期離職となれば、採用・教育コストだけでなく、事業成長の機会損失にもつながります。

- ✓ 採用～教育（媒体理解・分析・クリエイティブ）にかかる数百万円の人的な投資コストをゼロに

- ✓ スタートからプロ人材（即戦力）に頼むことで、事業推進のスピードを加速させ、早期売上の最大化を図る

- ✓ 結果的に「待つ時間」をなくし、最速でキャッシュフローをプラスに転換させることを目指せる



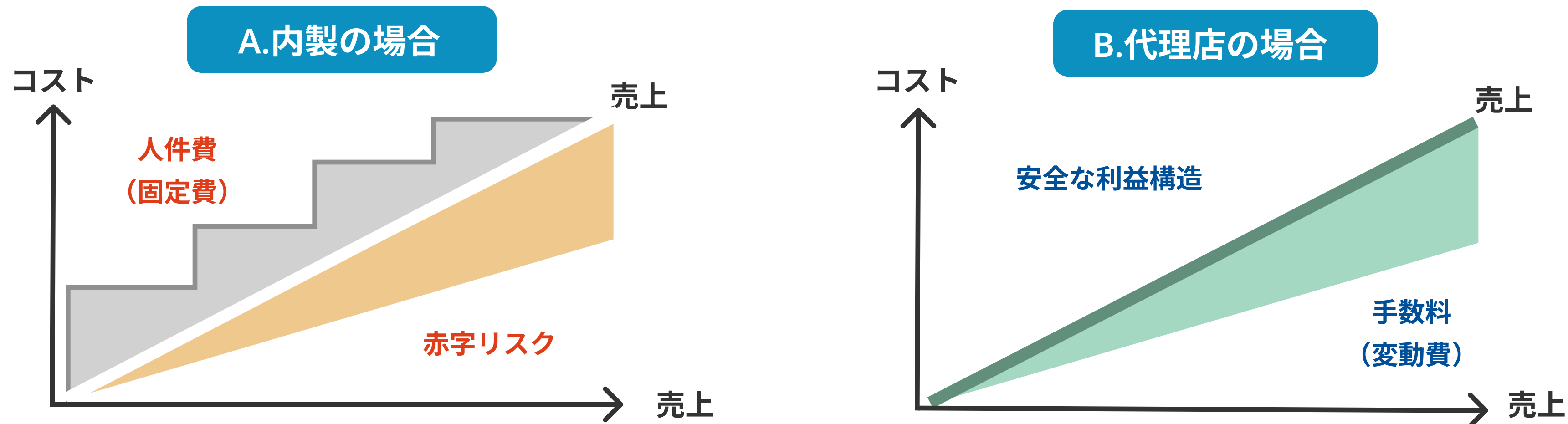
広告代理店の活用は、利益成長の「時間」を買う経営戦略の一つになります。

2 売上に応じてコストを調整しやすく、固定費の負担を抑えながら事業を伸ばせる



自社運用では人件費が固定費となり、売上変動に関わらずPLを圧迫します。
一方、代理店手数料は広告費に連動する変動費のため、状況に応じてコスト調整がしやすく、立ち上げ期の事業リスクを抑えやすい選択肢です。

- ✓ 内製による「人件費（固定費）」から、代理店による「手数料（変動費）」へ移行
- ✓ 一般的に最低手数料があるものの、業績変動に合わせて広告投資を柔軟にコントロール可能
- ✓ 特にスタートアップや通販事業初期において、重い固定費を持たない「生存戦略」となる



「人件費（固定費）」を「手数料（変動費）」へ変換することで、売上に連動する安全なコスト構造を構築します。これが持続的に成長できるPL構造の第一歩です。

3 検証スピードを加速させ、事業成長につながる意思決定を増やす



プロによる素早い検証と改善は、経営における意思決定の「回数」と「精度」に直結します。

- データ分析、施策改善、クリエイティブ検証を滞りなく進められる

- PDCAサイクルの回転数が高まり、成果につながる勝ちパターンに短期間で到達できる

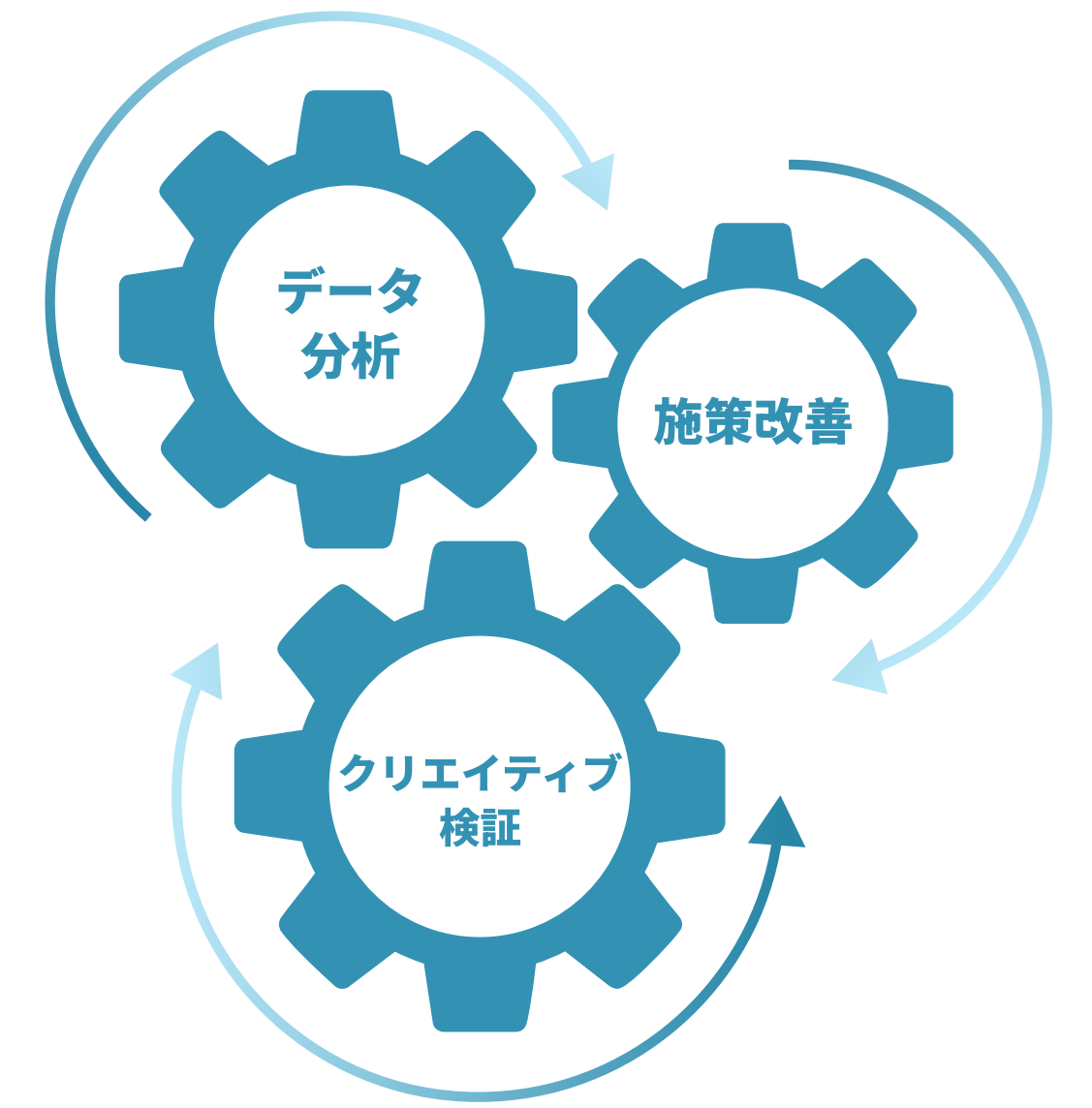
- 意思決定の回数と精度を高めることで、無駄な投資を減らし、利益を最大化できる

- スピードと精度の両輪により、競争に対して優位な状態を維持しやすくなる

内製(In-House)



代理店(Agency)



検証スピードの高速化は、データドリブン経営の基盤となり、持続的な利益成長を実現します。

4 社内だけでは得られない市場・競合情報を取得し、勝率の高い意思決定を行う 4/7

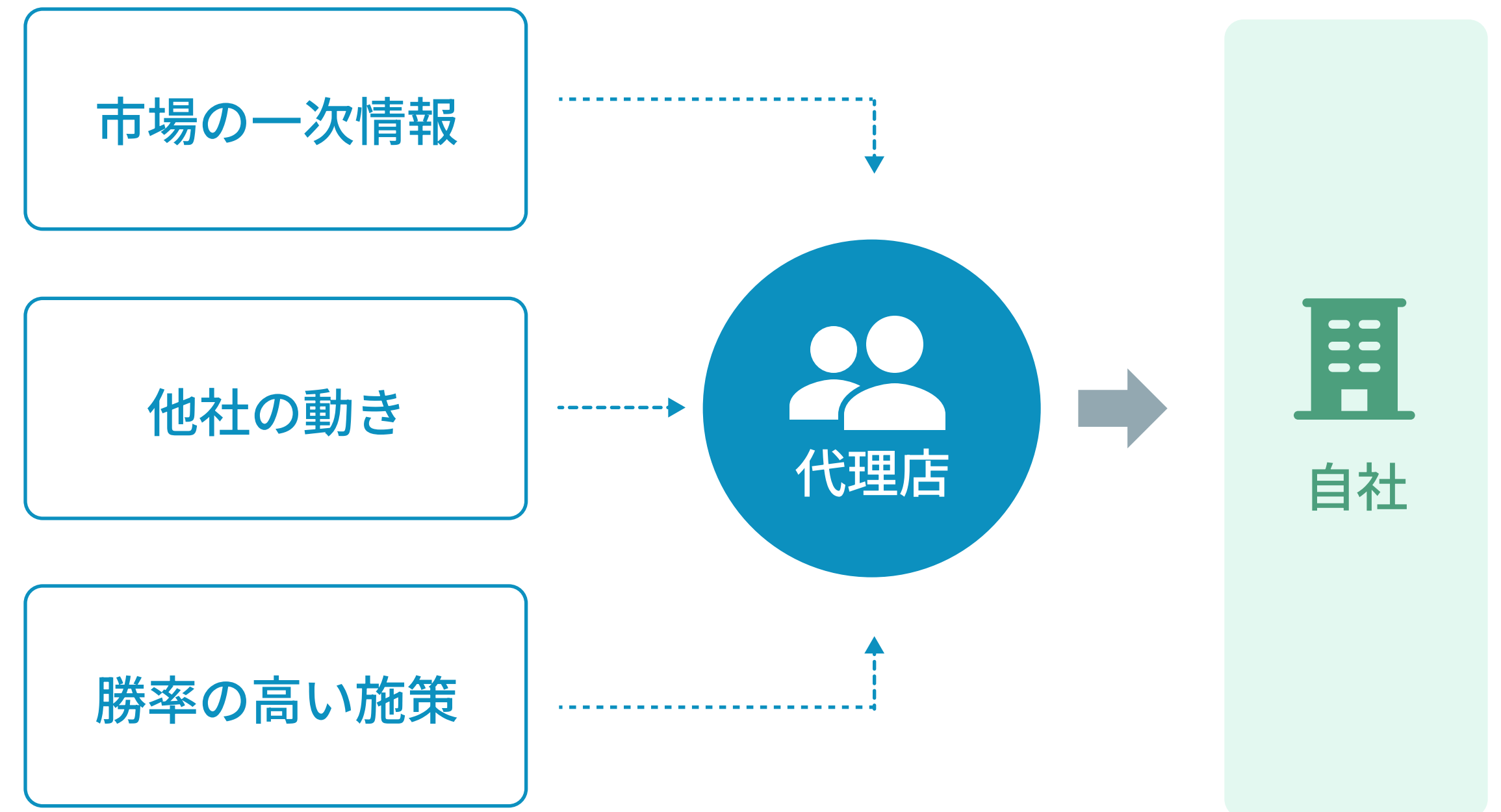


代理店へのフィー（手数料）は運用代行費だけでなく、最新の市場動向や勝ちパターンを得るための情報投資でもあります。

- 複数クライアントの運用実績や媒体社との連携を通じて、市場の一次情報をいち早く把握できる

- 今成果が出ている訴求やCVRの変化、競合の動きをリアルタイムで把握し、施策に反映できる

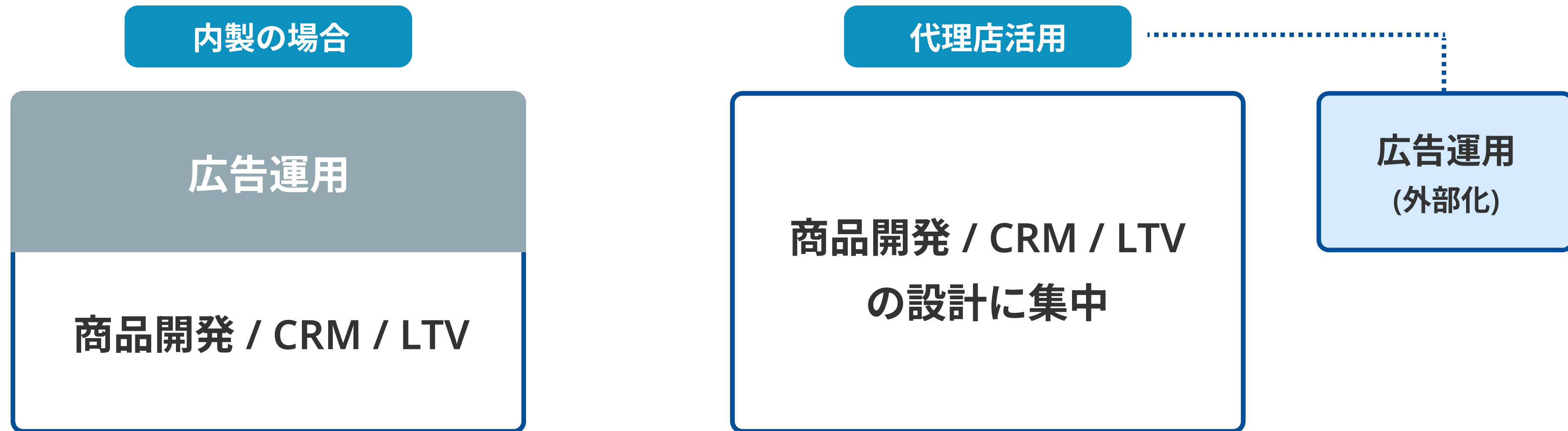
- 自社データだけに依存せず、市場全体を踏まえた判断により、勝率の高い施策選択が可能になる



代理店を活用することで、市場全体の視点と最新の知見を取り込み、自社の競争力を高めることができます。

5 広告運用を切り離し、利益を生むコア業務（商品・LTV）に集中する

- ✓ 事業の成長は広告運用だけでなく、提供価値と顧客価値（LTV）の積み上げで決まる
- ✓ 社内リソースを広告運用に割くことで、商品開発やLTV改善が後回しになり、利益機会を取りこぼす
- ✓ 新規獲得を代理店に任せることで、経営陣はLTV設計や商品改善に集中でき、結果として利益率の向上につながる



利益の源泉である商品開発 / CRM / LTV設計にリソースを集中することで、利益を最大化します。

6 採用・教育・退職に伴う「組織リスク」を抑える

- ✓ 採用のミスマッチや教育の遅れ、主要人材の退職は、経営に致命的なダメージを与える可能性がある
- ✓ 少人数体制の場合、マーケティング担当者が不在になるだけで集客が停滞してしまう
- ✓ 代理店という法人単位で体制を持つことで、個人依存のリスクを分散し、安定した運用体制を構築できる

| | 内製 | 代理店 |
|----------|---------------|--------------|
| 採用リスク | ✗ ミスマッチによる損失 | ✓ 法人による安定担保 |
| 教育リスク | ✗ 戦力化までの時間・費用 | ✓ 初月から即戦力 |
| 退職・休職リスク | ✗ 突然の事業停止・属人化 | ✓ 属人化排除・継続運用 |



属人化しやすいマーケティング業務のリスクを外部パートナーで補完し、事業成長のボトルネックや急な事業停止を防ぎます。

7 外部パートナーとしての「客観的な戦略視点」が入り、意思決定の精度を高める



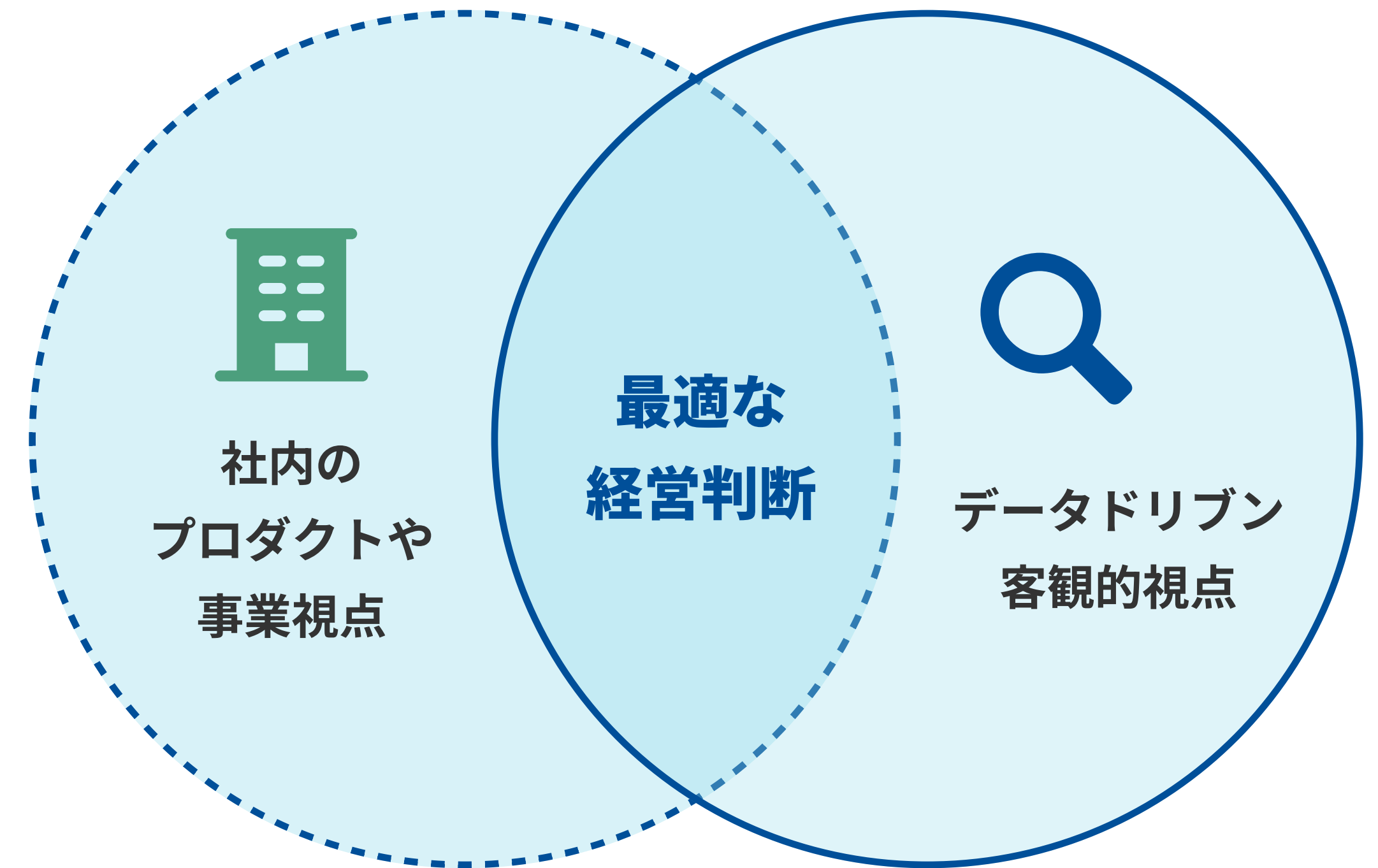
代理店は単なる運用代行ではなく、第三者の視点から意思決定を支援するパートナーです。

- 社内だけで意思決定を行う際に生じる「バイアス（思い込み）」を抑える

- 過去の成功体験や社内事情に左右されず、データに基づいた判断を行える

- 撤退判断や予算配分の見直しなど、必要な意思決定を適切なタイミングで行える

- 社内のリソースや知見を補完し、最新の知見やベストプラクティスを取り込む



第三者の客観的視点が判断のズレを減らし、事業成長につながる意思決定の精度を高めます。

代理店活用における「3つの注意点」

代理店活用には注意点もあるため、事前に理解し対策を講じることが重要です。



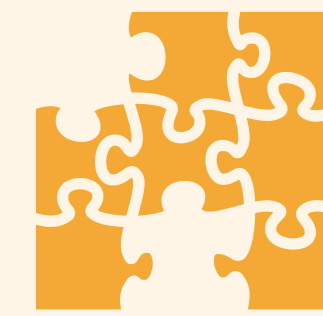
収益性の一時的な悪化

広告費に対して一定の手数料が発生するため、LTVが低い場合は短期的に利益率に影響が出る可能性がある。



知的資産の空洞化

運用を任せきりにすると、マーケティングノウハウが社内に蓄積されず、長期的な代理店依存に陥り社内にノウハウが残らない。



担当者による運用品質のばらつき

担当者によっては表面的な数字成果だけを追い、顧客の質が伴わず利益につながらないリスクがある



上記の3つの注意点を踏まえ、事前の対策を講じることが、持続的な事業成長につながります。

フェーズ別の最適な使い分け

外注か内製かの二択ではなく、事業フェーズに応じて最適な体制に切り替えていくことが重要です。

初期：全面委託

スピード優先・固定費を持つリスク回避のため代理店にフルコミット。社内は商品開発とLTV設計に集中。

中期：ハイブリッド

運用実務は代理店に残しつつ、戦略立案やCRM、データ分析は社内に徐々に巻き取る。

長期：コア領域の内製化

利益最大化のため主力媒体を内製化しつつ、新規チャネルの開拓のみ代理店を活用。



【初期 (0~1)】

代理店フル活用。固定費を避け、最速での売上構築とデータ収集を優先。

【成長期 (1~10)】

代理店×インサイドマーケター採用。外部知見を吸収し始める。

【スケール期 (10~100)】

インハウス化の推進。ノウハウを内製化し、利益を最大化する。

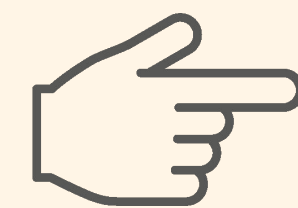
総括

WEB広告代理店の活用は、 「成長スピードと利益効率を高める」ための経営判断

- ① 単なる外注ではなく、**固定費や組織リスク**を抑えながら事業を推進する手段である。
- ② 短期的な数値にとらわれず、**商品開発や顧客価値向上**といった**コア業務にリソースを集中**できる。
- ③ 事業フェーズに応じて**外部の知見とスピード**を活用し、最適な意思決定を行うことが重要である。

自社のフェーズと課題に合わせ、最適なマーケティング体制を設計することが、持続的な成長につながります。

現在、弊社では無料相談を実施しておりますので、構想段階での壁打ちからでも、お気軽にご相談ください。



無料相談を申し込む



株式会社フェルクのご紹介

会社概要

社名

株式会社フェルク

所在地

〒150-0013
東京都渋谷区恵比寿1丁目13-1 恵比寿鈴木ビル 2階

役員

木村 誠宏 石崎 尊之

設立

2016年1月21日（現在11期目）

事業内容

Web広告運用代行、Webサイト分析、
マーケティング支援事業



提供サービス一覧

貴社の利益につながるWEBマーケティングを提供します

WEB広告運用支援

戦略設計から媒体選定・運用・改善まで一貫して担い、売上・利益の最大化に貢献します。



サイト・LP解析コンサルティング

解析ツールを活用し、サイト上のボトルネックを特定したうえで、売上・利益最大化に向けた改善提案を行います。

SNSアカウント運用支援

戦略設計からクリエイティブ制作、投稿・改善まで一貫して実行し、認知から集客まで成果創出をご支援します。

クリエイティブ制作

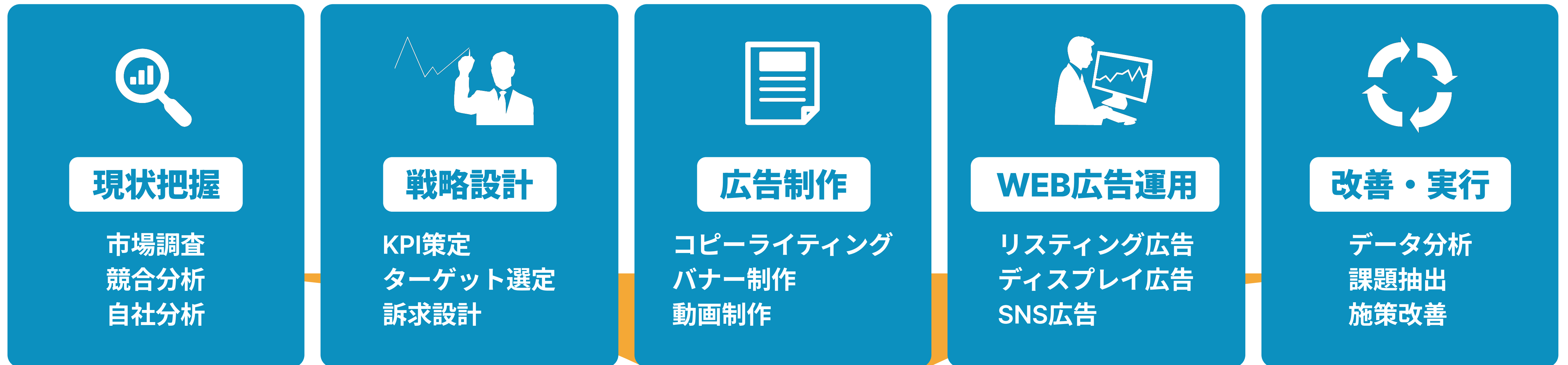
「クリックされる」ではなく「売れる」クリエイティブを設計します。

WEB広告内製化支援

外注に依存しない、再現性のある運用体制を構築します。

サービス詳細

貴社の利益につながるWEBマーケティングを提供します
 戦略を描く、形にする、届ける、磨き上げる、成果へつなげる



利益の最大化へ

一貫した広告戦略のもと、実行から改善まで行い、利益に直結するWEBマーケティングを実現します。
 フェルクでは、専任担当者がすべての工程を担うことで、迅速な意思決定と改善を実現。
 PDCAを高速で回し、成果の最大化を図り、表面的な広告指標にとどまらず、売上・利益までコミットした運用・改善提案を行います。

フェルクの特長（選ばれる理由）①

広告運用は、事業目標から逆算されていなければ、どれだけ改善を重ねても成果にはつながりません。結果として、何が成果を左右したのか判断できず、再現性のない投資になってしまうリスクがあります。フェルクは、単なる運用代行ではなく、貴社のWEBマーケティング責任者として事業に向き合い、売上・利益に直結する戦略設計と改善を推進します。

01

事業や利益へのコミットメント

広告指標ではなく、実売上・利益を基準とした運用を実施します。事業目標から逆算した戦略設計と改善を一貫して行い、売上・利益の最大化へとつなげます。*そのため、広告主様には実成果(売上・成約等)の情報共有をお願いしております。

02

広告運用の透明性

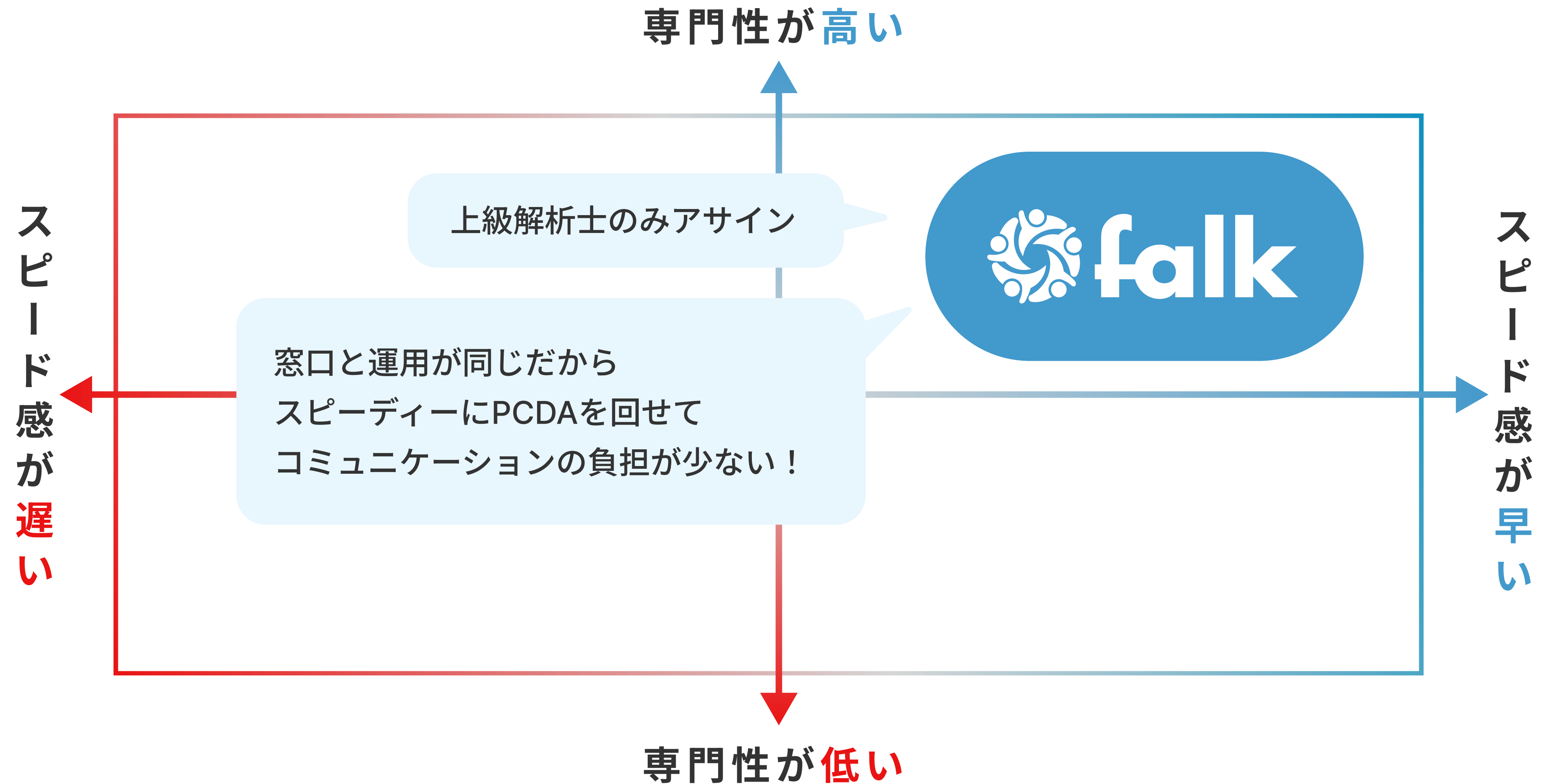
広告アカウントを全面開示し、運用内容をブラックボックス化させません。また、初月～3ヶ月は月2回以上の定例ミーティングを実施し、認識ズレを防止。そしてChatworkやSlackでのスムーズなコミュニケーションにより、意思決定と改善のスピードを高めます。

03

高品質な支援体制

広告運用者は全員、上級解析士および各媒体の公式資格を保有。提案から運用までを一気通貫で1名の担当者が担うことで、意思決定のズレを防ぎ、PDCAを高速で回します。その結果、質とスピードの両立した広告運用を実現します。

フェルクの特長（選ばれる理由）②



選ばれ続けた結果

株式会社フェルクは、多くのクライアント様に選ばれ、継続してご支援をさせていただいております。その結果、以下のような評価・実績をいただいております。



お客様満足度

定期的に行っている顧客満足度調査では、実に90%ものクライアント様から「満足」という高い評価をいただいております。



平均継続年数3.5年

一般的なウェブ広告代理店の平均契約期間が1~2年と言われる中、フェルクでは平均3.5年という長きにわたり、お客様のビジネスに伴走させていただいております。



ご紹介だけで10年以上

これまでのご支援は、既存クライアント様からのご紹介によって広がってきました。採用強化により対応可能な枠が生まれたため、現在は新たなご相談もお受けしております。



無料相談を申し込む

支援実績

多様な業界・業種において、幅広い企業様の支援実績を有しています。

ToC

- EC・通販事業
- アパレル・ファッション
- 化粧品・美容商材
- 健康食品・サプリメント
- 自動車関連(メーカー・ディーラー)
- インテリア・家具
- 雑貨・日用品
- ギフト・贈答品
- 保険・金融サービス
- 教育サービス
- スクール・教室運営
- 不動産・不動産投資
- 住宅・工務店
- ペット用品・ペットフード
- 動物病院・ペット医療
- クリニック・医療機関
- 医薬品・医療関連商材
- 医療・ヘルスケア人材(求人)
- 着物クリーニング・メンテナンス
- スポーツ用品メーカー など

ToB

- SaaS・クラウドサービス
- EC・通販事業者向けサービス
- 業務管理システム
- 物流・フルフィルメント
- 経営コンサルティング
- 医療系メディア・プラットフォーム
- 映像制作・クリエイティブ
- 建材メーカー・住宅関連資材
- 包装資材・パッケージメーカー
- 農業資材・農業用品メーカー
- 法人向け金融サービス(法人カード等) など

事例紹介 (BtoB)

運用開始3ヶ月で
問い合わせ数は2倍
成約数は約3倍に向上



商材 法人カード

予算規模 50万円 / 月

配信媒体 Google広告、Yahoo広告
Microsoft広告、Meta広告

広告運用開始前の課題

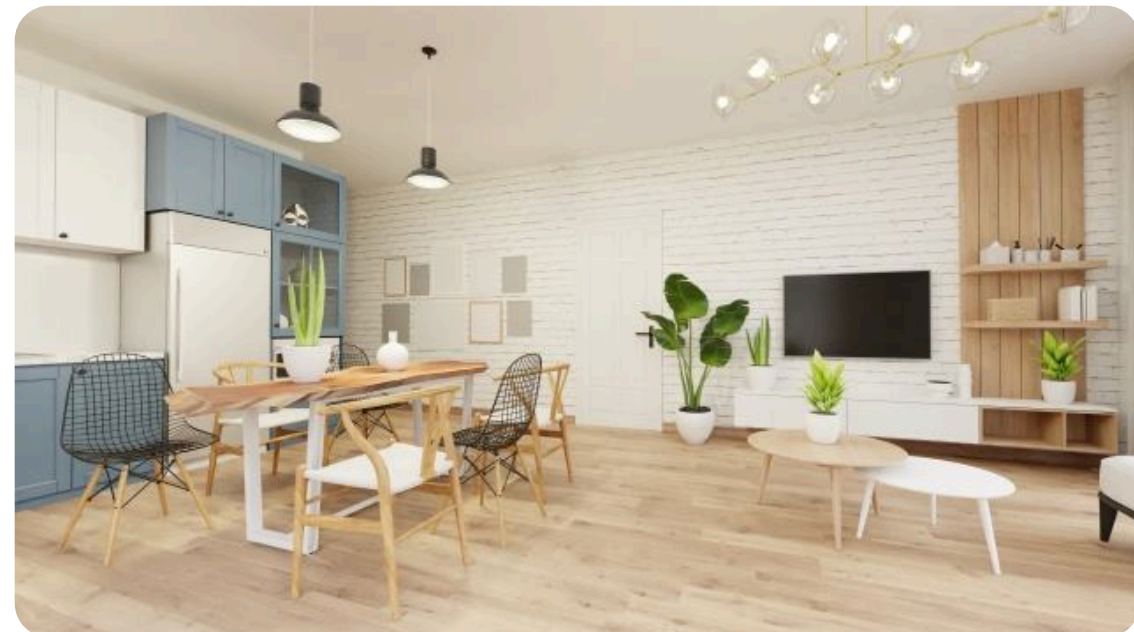
- テレアポ、FAX DMを中心に集客を行っていたが、反応数に限界があり安定したリード獲得ができていなかった
- 問い合わせ数が伸び悩み、営業機会の創出に課題があった

フェルク運用後の実績

- 運用開始3ヶ月で、問い合わせ数は2倍、成約数は3倍に向上
- LP改善提案により問い合わせ率が1.5倍に向上し、獲得単価が改善
- 訴求・媒体ごとの問い合わせ～成約までのデータを可視化・最適化し、商談率・成約率が向上

事例紹介 (BtoC)

広告代理店切替により
 広告経由売上を2年で
 約3億円増加



商材 家具・インテリアEC

予算規模 約600万～800万円 / 月

配信媒体 Google広告、Yahoo広告
 Meta広告、Criteo、LINE

広告運用開始前の課題

- 広告経由売上が伸び悩み、EC全体の成長を牽引できていなかった
- 広告媒体・キャンペーンごとの役割設計が不十分で、効率的なスケールができていなかった
- 既存顧客（リピーター）への依存が強く、新規顧客の獲得が伸び悩んでいた

フェルク運用後の実績

- 運用切替後の2年間で広告経由売上を約3億円以上増加（約1.8倍に成長）
- 広告媒体別の役割整理・新規媒体の最適化により、ROASを維持したままスケール拡大を実現
- フィード改善・商品軸の最適化により、P-MAX・Criteoの売上貢献を最大化

広告配信までの流れ

キャンペーン期間中はすべて無料！最短5営業日

1 お問い合わせ

まずはお問合せフォームよりお気軽にご相談ください。担当者から迅速にご連絡いたします。

2 ヒアリング

お打ち合わせ時に、お客様のご要件やお悩み、ご予算などを詳しくお伺いいたします。

3 分析・設計

お客様のニーズに基づいて、最適な広告戦略を立案いたします。
 ※ターゲットの設定、広告メディアの選定、競合企業の分析などを実施

4 ご提案

設計した広告戦略や計画をお客様に提案いたします。ご提案には、広告の内容や予想される成果、費用などの詳細が含まれます。

5 ご契約

提案内容にご満足いただけましたら、運用代行の契約手続きを進めさせていただきます。

6 広告配信準備

ご契約後、配信に向けて広告コンテンツやアカウントをつくりこんでいき、入稿を進めてまいります。

7 広告運用開始

入稿された広告が承認されると、運用が開始されます。

現在キャンペーン中！

WEB広告運用支援の料金形態

基本料金

広告費の**20%**

広告運用手数料

50万円未満の場合 | 一律100,000円(税別)

当社のサービスは、実際にご利用いただいた広告費に応じた手数料のみでご利用いただけます。

50万円以上の場合 | 広告費の20%(税別)

例：広告費が80万円の場合、手数料は16万円となります。
初期費用や複雑な追加料金はございませんので、安心して広告運用をお任せいただけます。

契約条件

＼安心して始められる／

契約期間の縛りなし

「最低契約期間」といった縛りは一切ありません。
当社のサービスにご満足いただけない場合は、いつでも解約が可能です。

クリエイティブ制作月4枚まで無料

継続的な改善・検証を前提とした運用体制で、
成果につながるクリエイティブをご提供します。

WEB広告運用支援の料金形態（オプション）

以下の内容はオプションとして、別途費用にて対応しております。

納期

- 18時以降の夜間や早朝対応に加え、即時・即日での特急対応

資料作成

- 日時、週次レポート
- レポート外の資料作成

クリエイティブ

- 画像制作は月5枚目以降、別途費用 ※4枚まで無料
- 動画制作費用

サービス

- 月次打ち合わせ以外の、必要に応じた打ち合わせ
- 1日10分以上の電話打ち合わせ

*詳細や金額につきましては、お問い合わせください。

また、内容や状況によってはご要望に添えない場合がございますので、あらかじめご了承ください。

期間限定キャンペーン

今なら

毎月**3社限定**のキャンペーン実施中！

通常100,000円 →

1 初期費用**0円**

通常100,000円 →

2 初月手数料**0円**

通常30,000円 →

3 広告用動画1本制作が**0円** (30~60秒)

*素材はご提供ください

期間限定

上記3つの合計金額およそ**23万円**^(税抜)が**0円**に！

*契約期間の縛り無し

WEB広告が初めての方でも安心してスタートできるよう、特別なキャンペーンをご用意しました。
お客様のリスクを最小限に抑え、まずは当社のサービス品質を実感してください。



まずは無料で相談してみる

お問い合わせ

WEB広告に関するご相談、サービスに関するご質問、お見積もりのご依頼など、どんなことでもお気軽にお問い合わせください。専門知識豊富なスタッフが、お客様一人ひとりの状況に合わせて丁寧にご説明いたします。

お電話でのお問い合わせ



すぐに相談したい、直接話を聞きたいという方はこちらからご連絡ください。

050-1793-9070

(受付時間：平日 10:00～18:00)

*土日祝除く

メールでのお問い合わせ



テキストで詳細を伝えたい、後から見返せるようにしたいという方はメールをご利用ください。

info@falk.jp

(24時間受付)

お問い合わせフォーム



以下のボタンをクリックし、必要事項をご入力の上、送信してください。担当者より折り返しご連絡いたします。

無料相談・お問い合わせはこちら

会社情報

株式会社Falk (フェルク)

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-13-1恵比寿鈴木ビル2階