

# 弊社概要と事業内容

# COMPANY PROFILE

■会社名  
株式会社ウィニングフィールド

■所在地  
神奈川県鎌倉市御成町11-2 ヤノヤビル2F

■代表取締役  
勝原 潤

■従業員数  
18名（アルバイト・パート含む）

■資本金  
3,000,000円

■事業内容  
Web広告運用代行業業  
Webコンサルティング事業  
セミナー & 講座事業  
コンテンツ販売、イベント運営、メディア運営等

■サービス概要  
リスティング広告運用代行  
SNS広告運用代行  
フェイスブック広告運用代行  
ツイッター広告運用代行  
インスタグラム広告運用代行  
動画制作、動画広告運用代行  
LINE広告運用代行  
TikTok広告運用代行  
Webコンサルティングサービス  
サイト制作、LPO施策  
MEO対策  
SEOコンサルティング



## お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- プライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体



対象クライアントは様々な業種、業態。  
**中小企業、店舗、物販・通販事業、士業、先生業、個人事業主等**



など多数！！

# 各事業説明

1. Web広告運用代行事業
2. Webコンサルティング事業
3. セミナー&講座事業
4. コンテンツ販売、メディア運営  
イベント運営

# 1. Web広告運用代行事業

クライアントから広告費を預かり、代行して広告出稿を行い、広告費に対しての運用手数料を受け取る。月額運用手数料で基本3ヶ月以上の出稿縛り。  
主な使用広告媒体は

- ・グーグル広告 (Google Adwords)
- ・フェイスブック広告
- ・インスタグラム広告
- ・ヤフープロモーション広告
- ・ツイッター広告
- ・LINE広告
- ・TikTok広告
- ・その他アドネットワーク広告 (POPIN、UZOU、i-moble、zucks、SmartNews、Logicad等)



## 2. Webコンサルティング事業

社内にWebマーケティング担当者がいない、または指示できない、よくわからない方に向けたインハウス支援またはディレクション支援を行う事業。月額顧問料で年契約など行っている。

【勝てるフィールド】を見出し中小企業様の売上を【オールインワンセット】で支援

知識とノウハウが企業の**資産**となる  
社内でWebマーケティングスキルを習得していく

# Webコンサルティング サービス



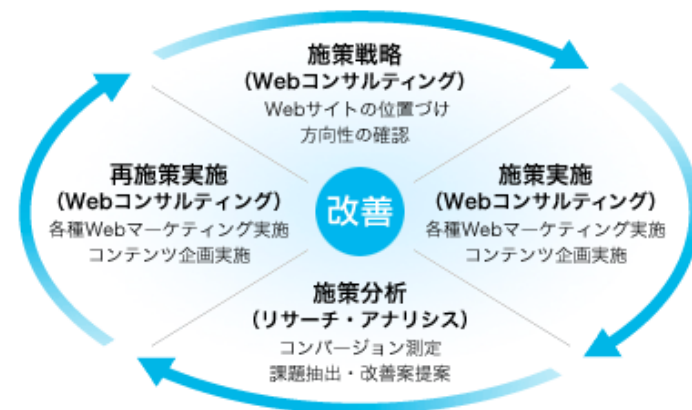


弊社がご提供するWebコンサルティングサービスは大きく分けて2つのプラン

## ◆総合Webディレクション・コンサルティングサービス

Web広告・SEO対策・サイト解析・その他制作物にまつわる、Webからの売上を最大化させるための戦略立案、戦術や四半期ベースの数値改善

Webディレクター&総括マネージャーになってWebからの売上を上げるために働くイメージ



## ◆Web担当者・業務インハウス支援

現在社内にいらっしゃる担当者をWebコンサルタント並みに育てて、将来的に社内でWebの販促・プロモーション、制作や広告運用などが出来て、戦略立案、数値改善のスキルを付けてもらうプランです。

Web担当者を期間を設けて習得させてどのように育てるのか？  
教育係の上司を付けるイメージ





# 3. セミナー&講座事業

Webマーケティング関連のセミナーを軸に集中して学びたい方向けに3ヶ月集中講座をご案内



# 弊社で開催中のWebマーケティング講座

## ◆CONVERSIONISTA（コンバージョンニスタ）

2015年から開催していたWebマーケティングおよびWeb広告運用を実践的に学ぶ3ヶ月 or 6ヶ月の集中講座です。述べ1000名以上の受講生を輩出している実績のある講座となっております。



WINNING FIELD

実践型 クライアント獲得方法から学べる!

Webマーケター & 広告プランナー養成講座

コンバージョンニスタベーシック  
CONVERSIONISTA Basic

未経験から最短3ヶ月でフリーランスも目指せる!

受講中のクライアント獲得率74%\*

全国どこからでも受講可能

完全無料 個別相談会に申し込む ▶

\*2016年1月～現在までの受講者が獲得したクライアント数の割合

### ▲ベーシックコース（個人向け）

これから独立、起業したい、またはクライアントワークとして広告運用代行事業を始めたい人向けに業界初のクライアント獲得の仕方からその獲得したクライアントの広告運用を一緒に行く【Webマーケター&広告プランナー養成】コースとなっております。

#### コンバージョンニスタベーシック

[https://winningfield.net/cvnista\\_basic02/](https://winningfield.net/cvnista_basic02/)



WINNING FIELD

自動的に売上があがる広告運用術!

Web広告運用とマーケティング同時に身につく!

実践特化!

月々24,800円~

社内マーケターを育成・強化

個人事業主のビジネス拡大

インハウス支援

広告運用マーケティング講座

コンバージョンニスタアドバンス  
CONVERSIONISTA Advanced

完全無料 個別相談会に申し込む ▶

全国どこからでも受講可能

### ▲アドバンスコース（事業主向け）

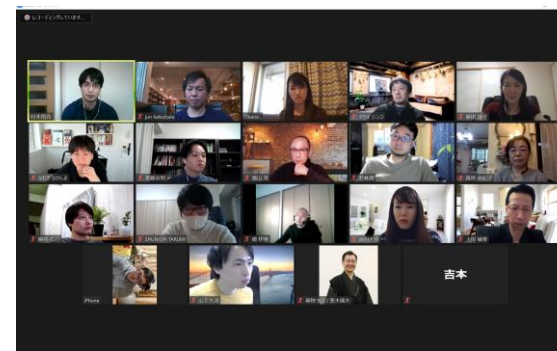
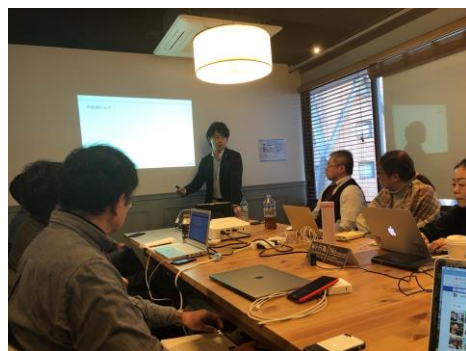
すでに商品やサービス、店舗やコンテンツなどを持たれている方向けのコースとなっており、すぐにLP制作（持たれている場合は省く）そして広告運用の設定を行い、一緒に広告運用を見ていく【インハウス支援養成】コースとなっております。

#### コンバージョンニスタアドバンス

[https://winningfield.net/cvnista\\_ad/](https://winningfield.net/cvnista_ad/)

# 弊社で開催中のWebマーケティング講座

## ◆講座の様子（2015年～）



▲コロナ禍におけるオンライン講座の様子



# 弊社で開催中のWebマーケティング講座

◆コンバジョニスタ受講生の声 ※ジョイント講座含む



受講者の声（松井さんインタビュー）

⇒ [https://youtu.be/Z0sd\\_3ktCKI](https://youtu.be/Z0sd_3ktCKI)



受講生の声（三村さんインタビュー）

⇒ [https://youtu.be/IV\\_WPITPtow](https://youtu.be/IV_WPITPtow)



企業に勤めながら実績を出された方々

⇒ <https://youtu.be/SM9B3o0wAiA>



受講生対談

自社商品のペットサプリを  
販売し成果が出た女性

⇒ <https://youtu.be/xTBjmXCr3JI>



受講生対談

競合ひしめく商圈の整体院で  
成果を出された男性

⇒ [https://youtu.be/\\_dMwVu1HoKY](https://youtu.be/_dMwVu1HoKY)

# コンバジョニスタ講師・コンサルタント



株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括する部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業～編集長代行～副社長と経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500～2000万円の運用経験を持つ。



様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。



多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWebマーケティングやWeb広告を使ったWebコンサルティングと物販、Web広告に関する講座などを展開中。

- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格（ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得）
- ◆GoogleAdwords認定試験合格（基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告）グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格（セールspartner）保持

講座のサポートスタッフは他4名の計5名体制となっております。

# 弊社で開催中のWebマーケティング講座

## ◆マーケティングライター講座

2019年10月より開催されているライターやライティングを学んで継続的な収入、収益を得られるようになるための記事LP×広告運用を教える講座になります。



ライタースキル × Web広告運用 × クライアント獲得  
すべてを習得!Webライターの進化系

### マーケティングライター 無料オンライン講座

Web広告を身につけたライター  
になりませんか?

A man in a white shirt is sitting at a desk with a laptop, looking thoughtful.



ライタースキル × Web広告運用 × クライアント獲得  
すべてが目指せる!Webライターの進化系

### マーケティングライター 1DAY体験セミナー

ライター経験ゼロ からでも  
経済的な余裕 が目指せる!

A woman in a blue hoodie is sitting at a desk with a laptop, smiling.

3ヶ月でマーケティングリサーチから記事LPが書けるようになり、残りの3ヶ月でヒートマップおよび広告運用のPDCAサイクルの回し方などを実践的に学んでいきます。

### マーケティングライター1day体験セミナー

<https://marketingwriter.net/1day/>

### マーケティングライターオンライン講座

<https://marketingwriter.net/online/>

【継続収入を得るためのWebライティング】マーケティングライター習得講座 ※Udemyコンテンツ

<https://www.udemy.com/course/marketingwriter/>



# その他、開催中のWebマーケティング講座

## ◆FB Ads Pro. (フェイスブック広告) 2ヶ月集中講座

フェイスブック広告運用を実践的に学ぶ2ヶ月集中講座。



## ◆Listing Ads Pro. (リスティング広告) 2ヶ月集中講座

フェイスブック広告運用を実践的に学ぶ2ヶ月集中講座。



## ◆YouTubeマーケティング講座

フェイスブック広告運用を実践的に学ぶ2ヶ月集中講座。



## 4. コンテンツ販売、メディア運営、イベント運営

3ヶ月集中講座やWebコンサルティング用に撮影した動画コンテンツを販売、YouTubeチャンネル運営  
オウンドメディア運営、オンラインイベント運営などを行うことにより  
リード獲得に繋げるフロント施策を行っている

### 動画コンテンツ販売サイト



▲Udemy (ユーデミー)

### Youtubeチャンネル



### セミナー告知サイト



ストアカ



### オウンドメディア

<https://wemar.jp/>



▲ShareWis (シェアウィズ)

### メルマガ登録サイト

毎月継続的な運用手数料収入を得ながら  
Web広告運用代行 & Webマーケター  
というモデルで自由な働き方を追求しませんか?

Web広告を活用して

**自由**に  
働く。を、可能に!

▲Basicリード



▲Advancedリード

### 月1回のWebマーケティング勉強会の主催



## ◆存在理念

- ・世の中にとって面白い存在になる。誰かに話したくなるような企画や行動を起こし、それらから口コミが生まれ上手に広報していく結果的にWFのブランディングや認知につながり、そこで働く個々のブランディングに繋がる

## ◆経営理念

### 【ミッション】（使命・仕事の意義）

- ・日本の「働きがい」と「生きがい」そして「ワクワク」を作る。コロナのよって「働き方」や「生き方」は変化し始めたが、反面リモート中心となり、我慢や制限、画面越しの現実において心が躍りづらくなったため、WFではWebマーケティングを通じて日本の活性化を行っていく

### 【ビジョン】（方向性とゴール）

- ・WFは従来の会社組織体や概念にとらわれない「コミュニティカンパニー」を提唱。各々が個人事業主のようなマインドが集まった集合体であり、ゆるく関わり合いながら自身の収益性を高める組織体（ゆるベンチャー）を目指す
- ・コミュニティカンパニーを目指す上で、個々がそれぞれブランディングされた状態になることを理想とするため、WFとしてはスタッフのブランディングやプロデュースを行うことにより、会社組織体の信用信頼が個人に移行し、結果、個々の収益性を高める

### 【バリュー】（行動規範：クライアントに対する姿勢、社会に対する責任、職場における心構え）

- ・WFには**正社員、業務委託、アルバイト&パート**など様々な契約形態での関わり方があるが、あくまでそれは契約形態の話でクライアントからしてみればそれはまったく関係のない話。なので契約状態は関係なく同じように仕事を行うべき
- ・時間、場所にとらわれず自由にストレスフリーな状態で働ける環境を会社として作るが、裏を返せば**自身の稼働次第での稼働対効果による成果（収益性や貢献度等）**によって各々を正当に評価する
- ・よって時間稼働、場所稼働にとらわれず常に**自身の収益性や価値を確認、見直す**べき
- ・常に自己投資と自己成長を怠らず、新しい情報やノウハウなどを得るための情報キャッチアップを行い、WFはそれらを経費的に支援する

## ◆リモートワークがもたらす変化

WFはコロナ前からリモートワークを行う企業であったが、コロナ禍となり世の中の的にますますリモートワークが当たり前となった。しかし、リモートワークを推奨しつつも企業側の管理のしやすさを優先し、監視体制を強化させて結果的にストレスフルな仕事を強いる企業が続出。

WFは引き続き「性善説」に基づき、個人の自主性や主体性を尊重し、時間、場所関係なく業務や生産性を追える働き方、環境を作る。

よって、生活空間の中に「仕事」が持ち込まれることによることから、「ワークライフバランス」から「ワークインライフ」へシフトより就労時間といった概念が薄れる。

オンラインMTGは発言する人の声の大きさや空気感に飲まれることなく、話す内容や重要度に耳を傾ける性質から、「**役職、立場関係のないフラットコミュニケーション**」が実現

**リモートワークのソロワーク化により、業務遂行に関係のある人だけと最低限のやり取りを行うため、**学びの機会や新たなアイデアに繋がるような刺激が減ってしまう。

## ◆勘違いしやすいこと

自由を享受しやすくソロワーク化する分、自身でなんでもできると考えてしまう。会社組織体に所属する意味（メリット）が見いだせなくなり、クライアントや自身が行っている業務や担当を私物化してしまう。

## ◆意識してもらいたいこと

自由と責任、生産性と貢献度

## ◆WFが会社としてすべきこと

『働きがい』を実現させるための「働きやすい」という環境を作り、「ここがいい」という関わる、所属するメリットを作り続ける。

# 弊社のWeb広告運用代行サービスの 内容と詳細

# Web広告運用代行サービス

依頼主様より広告費をお預かりし、代行して広告出稿を行い、出稿した広告費に対しての運用手数料を頂いております。ご契約期間は3ヶ月以上からとさせて頂いております。

弊社で使用可能な広告媒体は

- ・グーグル広告 (Google Adwords)
- ・フェイスブック広告
- ・インスタグラム広告
- ・ヤフー広告 (ヤフープロモーション広告)
- ・ツイッター広告
- ・LINE広告
- ・TikTok広告
- ・その他アドネットワーク広告 (POPIN、UZOU、i-moble、zucks、SmartNews、Logicad等)
- ・データフィード広告 (ショッピング広告)



となっております。





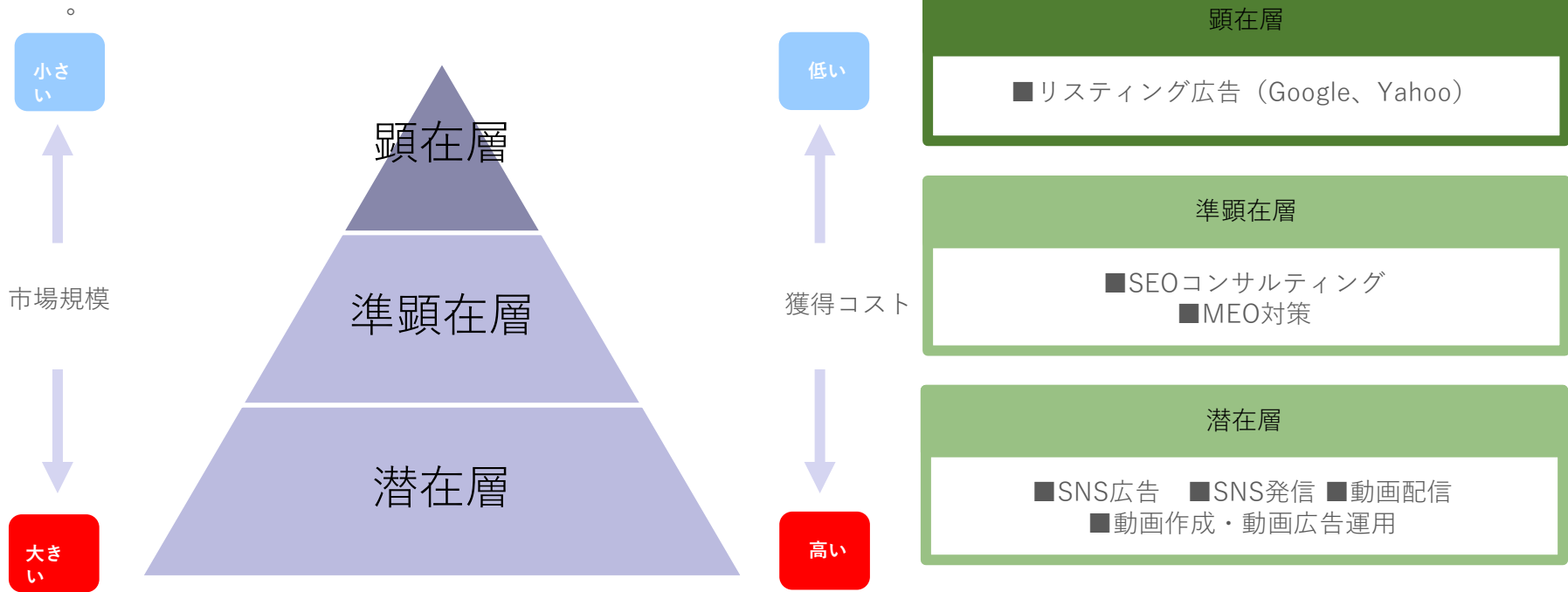
## 弊社のWeb広告運用代行サービスの対応領域

- ・マーケティングリサーチ（ペルソナ仮設定、ニーズ&ウォンツのリサーチ、切り口選定）
- ・3C分析（市場（顧客）、競合、自社の分析）を元にしたコンセプトメイクの御提案（要相談）
- ・コピーの考案と画像クリエイティブの入稿（著作権フリー等の無料画像等を使用）
- ・ターゲティングの決定、配信面の設定
- ・予算の配分やアロケーションの御提案
- ・広告の計測タグの設定、オーデイエンスの管理、ヒートマップツールの導入（無料）
- ・ランディングページの最適化の御提案
- ・日次の数値入力、週報の数値報告、週報テキストのご報告と月次のレポート提出とMTG



# 弊社が考える各サービスの位置付け

ウィニングフィールドでは、お客様の課題を明確化し、課題を各サービスに位置付けることにより最適な施策を提案します。



# 他社が行っていない弊社独自のサービス

その1

**基本、広告主様の広告媒体のアカウントにて運用致します。**

データは資産という考えからそのデータ収集のために広告費を出しているのは、**広告主様である以上、契約終了後でもアカウントをそのまま運用頂けます。** 広告運用開始時はアカウントを持たれている場合は管理権限付与を、新規でアカウント開設する場合は代行もしくはわかりやすくご説明の上、新設までのサポートを行います。



日本のWeb広告運用を代行する代理店の8割以上は代理店側のアカウントで運用し、運用状況を共有しないために、依頼主にとっては実際にちゃんとやっているのかどうか運用の不透明さが代理店への不信感を募らせることとなります。 **ウィニングフィールドでは情報の共有を常に行い、運用の見える化（透明性）を掲げ、依頼主に余計な心配をかけさせません**

※実際にはご契約時に依頼主様とご相談の元、どちらのアカウントで運用するのかを決めて運用するように致しております。

# 他社が行っていない弊社独自のサービス

## その2

日報・週報のデータを共有、週一のレポートをお送り致します。

日々の広告運用はどのように改善し、どのように数値が動いたのかを確認する場合は、月のレポートや広告アカウントを自身で動かしながら、見たい指標を見ていくしかありませんが、弊社運用時は、関係者全員が閲覧できるクラウド上のアカウント日報（キャンペーンごと）と、週ごとのレポートを見ながら、**週一で【行動報告・現状】【問題点・提案点】【次週目標】と週ごとの使用広告費、獲得件数と獲得単価などをご連絡**していきま

す。



こちらを行うことで、広告運用に関する不透明さや情報共有の薄さ、運用改善やサイトの修正提案などが無い、「ほったらかし」ということは完全になくなります。

大切な広告費をお預かりする以上、日々どのようなパフォーマンスを出しているのか？月に1回のお打ち合わせ時のみの報告では高速のPDCAを回すことが情報過多な現代において難しいと判断しているため、**日ごと、週ごとの数値共有、テキスト週報をお送りし、情報の共有を図っております。**

# 広告運用代行手数料について

## 広告運用代行

貴社の広告運用代行業務を承ります。

## ランディングページ最適化

分析の上、成果が上がるLPに最適化をします。

## アクセス解析

広告流入のアクセスを徹底的に分析します。

## コンサルティング

貴社のWebマーケティング導線設計のコンサルティングを行わせていただきます。

## 月額広告費合計50万未満のお客様

運用代行費：**100,000円**/月（税抜）

広告費はお客様負担とさせていただきます。

。 ※契約期間は3ヶ月以上とさせていただきます。  
※10万円以上の広告費をご用意いただくことをお願いしております。

## 月額広告費合計50万以上のお客様

運用代行費：**月額広告費×20%**円/月（税抜）

広告費はお客様負担とさせていただきます。

。 例) 月額広告費100万の場合、代行費用として20万かかります。  
※契約期間は3ヶ月以上とさせていただきます。

※50万円以上のお客様は20%の料金内で全ての広告配信が管理可能です。

※上記以外に広告媒体1つにつき、初期アカウント構築費が初回のみ1媒体につき5万円（税抜）が発生致します。  
※クリエイティブは基本ご提供させていただく形となり、弊社での制作の場合は別途御見積となっております。



# 運用インセンティブ、 その他制度について



## ◆運用&営業インセンティブ制度（2019年11月2日以降）※社員スタッフのみ

### ・クライアント編

抱えている1クライアント（担当クライアント）の**広告運用額が月50万円を超えている場合は1クライアントにつき月1万円のインセンティブ**を、以後50万円ずつ広告費がアップした場合は月に1万円ずつアップしていく

※営業担当の場合も上記適応、運用も行う場合は×2としたカウント

（例：月100万円の広告費を使うクライアントについては月2万円の支給）

※ただし、引き続きの際には上記ルールは適応されず、あくまで新規からの営業、運用に限る

### ・国内アフィリエイト編

割り当てられた案件に対して記事制作、広告運用を行い、売上（報酬）に対して消化した広告費を差し引いた利益（粗利）に対しての**10%を運用者に毎月支給**

（例：50万円の売上報酬に対して使用広告費が30万円だった場合、利益が20万円なので、そちらの10%ということで2万円の支給。以後、売上が伸びていくにつれてこのパーセンテージが適応！）

## ◆教育、研修、リフレッシュ制度（2019年11月7日以降）

### ・ロケーションワーク

月に上限2000円まで会社支給のもと（回数問わず）、外のカフェ（鎌倉界限）などで稼働可能！ ※就業規則参照

（例：海に見えるカフェで仕事など）

※領収書は後日清算 日報に稼働内容を記載

### ・教育&研修編

書籍、セミナー、DVD購入など購入したいもの、行きたいセミナーなど社内稟議のもと、問題ないようであれば交通費を含む経費を会社が負担し、購入やセミナーに参加してもらうことも可能！ ※後日レポート提出あり

その他、勝原のセミナー、湘南・鎌倉we部（ウェマー！）の参加も無料（※懇親会も無料）

### ・ランチ会 → 現在中止

事務所界限で毎月第三月曜日の13時以降（クライアントMTGは11時からに変更）任意参加で交流目的でランチ会を開催

## 【人事査定制度について】（2022年1月以降）※社員スタッフのみ

- 研修期間を終えてから半年ごとに個人面談を実施 ※それぞれ時期は異なる
- 査定期間は6ヶ月単位

### 査定ポイント 4つ

- 勤怠、貢献度
- 既存クライアント対応、収益パフォーマンス
- 新規案件、収益化パフォーマンス
- プロジェクトワーク進行度

### 査定後について

- 基本給の増減
- インセンティブ割合増減
- 経費使用上限増減