

# エクスリード 導入事例

ExLead-DSP Introduction Case



ExLead-DSP

## chukah 中興化成工業株式会社

**無料トライアルで手応えを得て本格導入。  
直接CVが着実に増え、継続的な効果を実感。**

1963年長崎で創業された国内でも有数のフッ素樹脂専門加工メーカーである中興化成工業様。同社では、フッ素樹脂フィルムに粘着剤を塗布し、テープ状にした「チューコーフロー™粘着テープ」主力2製品を対象に、ExLead-DSP(以下、エクスリード)でターゲティング広告を配信。2019年2月のトライアルで効果を確認、4月から本格導入をした。月を追うごとに直接CV(コンバージョン)が増え、継続的な効果が現れた。毎月のレポートで、月ごとの比較や分析もできるようになり、7月から契約更新し、更なるWebマーケティングの充実を目指している。



村上 優様

開発本部 マーケティング部 Webマーケティング担当



### 導入の背景①

#### 「フッ素樹脂専門メーカーとして国内外の多様な分野で活躍」

「フッ素樹脂」は、テフロン™の商品名でよく知られているが、耐熱性・滑り性・非粘着性・耐薬品性・低摩擦性・絶縁性に優れた性質を備える高性能樹脂で、食品・化学・半導体・液晶・理化学機器・輸送など多くの業界で幅広く使われている。「フッ素樹脂を扱っている会社は国内にも何社ありますが、事業部の一つとして扱っているところがほとんどで、当社は数少ないフッ素樹脂を専門としているメーカーです。当社の製品は、屋根膜材料、ファブリック、粘着テープ、チューブ、基板、成形品など多岐に及び、国内外を問わずあらゆる分野のユーザーニーズに対応しています」と、開発本部マーケティング部Webマーケティング担当の村上優氏は、同社の特徴をそう説明する。ちなみに、同社の屋根膜材は、東京ドームや北京オリンピックのメインスタジアム、ラグビーワールドカップ2019の日本での会場など、世界各地の膜構造物に採用されている。



### 導入の背景②

#### 「費用をかけてリ스팅しても求めるユーザーに広告が届かない」

同社がDSPの対象にしたのは、フッ素樹脂の粘着テープにおける新規見込み客の集客である。「これまでは、海外ではGoogle AdWords(Google広告)を使って広告を行っていましたが、国内では展示会や新聞広告が主でWeb広告は使っていませんでした。それは、業界が多岐に渡っているため、広告の出し方が難しいということがあったからです。また、グーグルのリ스팅広告では、“テフロン”などで検索されると、フライパンを求める一般のユーザーのところに表示されてしまい、当社の求めているユーザーとターゲットがずれてしまうということもありました。費用をかけてリ스팅広告をしても意味がない。むしろ、同社の求めるユーザーに絞ったターゲティング広告を打った方が有効なのではないかと考えるようになったと言う。



### 導入のポイント

#### 「エクスリードは少額でスタートできるのが魅力だった」

粘着テープは、食品や半導体、自動車など様々な業界の工場などの現場で使われる。そこで、ターゲットとするのは、技術者や現場の担当者、設計、購買など、実際に粘着テープの採用につながるユーザーだ。「グーグル広告の場合は、予算をかけてもよくわからないうちに終わってしまうことがあります。エクスリードは最初から予算を決めて始められますし、ターゲティングなども費用内でコントロールしてくれるので管理も任せられますし、少額でスタートできるというのが魅力でした」と、エクスリードの導入の決め手をそう語る。2019年の年明けに提案を受け、2月から無料トライアルを実施。間接CV(コンバージョン)が良かったということもあり、継続しようということで、4月から本契約をスタートさせた。



## 導入の効果

### 「5月は直接CVを初めて獲得し、昨年と比較し問合せ数が増加」

目指すべきゴールは、自社のホームページへ誘導し、問合せまでつなげること。

「導入にあたっては、どのような層にターゲティングしていくかなど相談に乗っていただき、広告や解析のためのタグ付けに関してもご協力いただくなど、いろいろサポートをしていただき助かりました」とメンテナンスのサポートについてそう感謝の言葉を語る。

4月から本格導入し、5月には問合せまでつながった直接CVがあった。

それは、2月からのお試し期間と、その後の本格導入まで広告を継続したことでの効果が現れたのではないかと、村上氏は言う。まさに、“継続は力”である。「配信結果のレポートも毎月出していただけますので、月ごとに比較ができますし、進捗がわかります。5月には初めて直接CVを獲得しました。昨年と比較すると問合せ数は確実に増えています。エクスリードを導入していなかったらどうなったかわかりませんが、効果が出ていることは実感しています」



## 今後の展望

### 「中国、東南アジアでのリスティング広告の可能性を探る」

DSP広告は効果が確かめられやすい。実際に一定の成果が出ており、村上氏の上司の評価も得られ、今後も継続していくことになった。「当社は、中国に生産拠点があり、中国とタイに営業拠点があります。海外では数を打てば当たるという方式でリスティング広告を行っていましたが、製品がニッチなので海外でもターゲティング広告に挑戦してみたいと思っています。

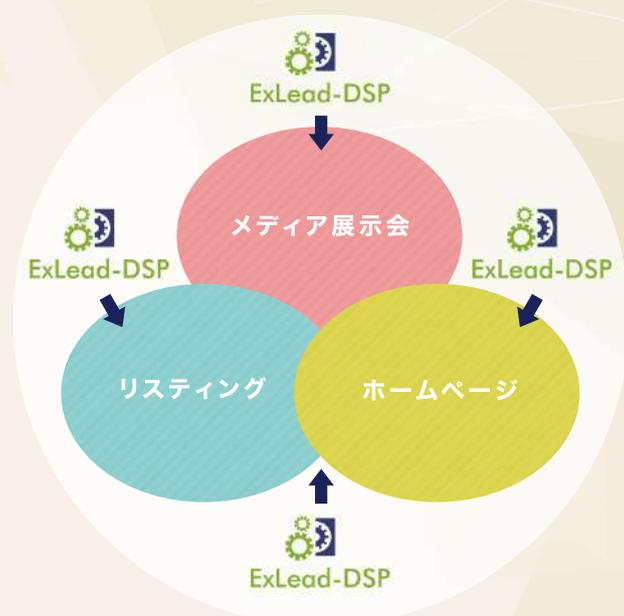
特に、中国、東南アジアなど当社の営業がいる地域で先に展開できればと考えています」

フッ素樹脂の粘着テープは、メーカーにとって“最後の砦”と言われるくらい、最終的な手段として頼りにされる存在となっている。

現地のメーカーでも粘着テープを作っているところはあるが、日本製は信頼性が高く、値段が高くて買いたいというユーザーが多い。

「製品の認知を高め、世界での売上に近づけていきたい」という村上氏。

世界でのWebマーケティングに、エクスリードが貢献する日が近いうちにやって来るかもしれない。



## エクスリードの活用方法

- 商品認知度、興味度の向上
- 自社WEBサイトの引き合い増加
- ECサイトへの集客
- 特定ターゲットに向けての新商品告知
- 特定ターゲットに向けての既存商品の再告知
- 自社が出展する展示会の来場者の集客
- 特定職種の人材の求人募集
- 顧問先の拡大

エクスリードで的確なターゲットにPRすることで、現在の販促活動をより効率的に活かすことが可能になります。

**無料トライアル実施中です。**  
**販促活動をご検討ならぜひお試しください。**



株式会社メンテナンス

MEITENS <https://meitens.biz/>

TEL 03-5318-9654

MAIL [meitens@meitens.biz](mailto:meitens@meitens.biz)