

タレントの肖像をサブスクで提供するタレントテック事業『ビジネスブースト』を活用した

株式会社テシオ様の導入事例の公開

～ターゲットに合わせたタレント起用で問い合わせ数が130%に増加～



X-Tech（クロステック）プラットフォームを通じて持続可能な社会を目指すことを目的に、デジタルトランスフォーメーションを推進するBBDイニシアティブ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 グループCEO 稲葉 雄一、東証グロス上場：証券コード 5259）は、グループ子会社であるタレントテックカンパニーのブーストマーケティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 稲葉 雄一）が、タレントの肖像をサブスクで提供する「ビジネスブースト（BB）」

（<https://www.boostmktg.co.jp>）を活用した、株

株式会社テシオ様の導入事例を公開しましたのでご報告申し上げます。

株式会社テシオ様は、不動産仲介とリノベーションを手掛ける企業様で、東京、神奈川、埼玉、千葉の1都3県を拠点とする物件探しからリノベーションまでのワンストップサービス「リノデュース」を提供しております。

新しい住まいの選び方「中古マンション購入×リノベーション」は、新築よりもお手頃な価格でありながら理想の住まいを実現できるという手段になります。

リノベーション事業では複雑であった不動産購入から設計、工事、アフターまでの手続きを一社で完結させることにより簡素化させていただくことで、ご利用者様のコストを最大限圧縮することを可能にするサービスを展開している企業様です。

■インタビュー記事

ターゲットに合わせたタレント起用で問い合わせ数が増加。

潜在的な顧客層へのアプローチを実感



関東を中心に中古不動産物件の購入からリノベーションまでをワンストップで行う事業を展開し、仲介手数料のかからない新しい不動産仲介の仕組みを導入し適正価格で中古物件購入+リノベーションを提供しています「リノデュース」(<https://www.renoduce.com/>)を展開する、株式会社テシオ 代表取締役 小笠原圭吾様にインタビューをさせていただきました。潜在的な顧客層へのアプローチに「ビジネスブースト」のタレントによるプロモーションは効果的と語ります。「ビジネスブースト」をどのように活用しているかお話を伺いました。

他のサービスにはない自由度の高さ



『ビジネスブースト』についてお話を聞いた時の最初の印象をお聞かせください。

小笠原さん：自社のブランディングとしてタレントさんを起用することは面白そうだなと感じました。

元々タレント広告にも興味がありましたし、話を聞いていく中で他の同様のサービスと比べて、たくさんのカットから好きな画像が好きなだけ選べたり、タレントさん画像以外の余分な要素を入れる必要がないなど利用方法の自由度が高いなと感じました。

『ビジネスブースト』の導入の決め手はなんでしたか？

小笠原さん：タレント広告については知り合いから「Webサイトへのコンバージョン率が上がった」、「費用対効果がとても良い」という話を聞いていて、興味もあったので検討していました。

そこに「ビジネスブースト」のお話があり、弊社のサービスイメージに合ったタレントさんがいらっしまったこともありやってみようと思いました。

もちろん価格も決め手の一つとなりました。

これまでの一般的なタレント広告にかかる多額な費用を考えると結果が出なかったときのリスクで足踏みしてしまうところですが、そういった心配もなく利用を決断できました。

実際にビジネスブーストをどのように利用されていますか？

小笠原さん：主に Web サイトへの集客を目的に利用しています。

自社の Web サイトや LP(ランディングページ)。

そこに誘導するための Google や Facebook、Instagram などの SNS に出稿するバナーに利用しています。弊社が配信するメルマガにも利用していますね。

問い合わせ数が以前と比べて 130%に増加

A screenshot of the RinoDeuse website. The top navigation bar includes 'お問い合わせ (通話無料) 0120-808-177' and social media icons. Below the navigation is a large promotional banner with the text 'たとえば仲介手数料100万円が 完全無料0円' and '詳しくはこちら'. The banner features a woman's portrait. Below the banner, there are buttons for '気楽にWEB相談はこちら' and 'イベント情報を見る'. The website also mentions 'オンライン参加OK' and 'セールスがないから気楽にWEB相談'.

利用を開始されていかがでしょうか？

小笠原さん：反響数は伸びておりまして、初めてから2か月たつのですが、Webサイトへのお問い合わせ数がこれまでと比べて130%ほどになりました。

特にFacebook、InstagramなどのSNSの反響が大きく、画像が分かりやすく出ることが効果に繋がっているのかなと感じています。

とにかく広い層に興味を持っていただけることが増えておりまして、「今すぐ」検討しているお客様というよりは、検討の前の「少し興味がある」お客様層に訴求効果が出ていると実感しています。

とよた真帆さんの広告への起用がターゲット層にすぐよく響いたと思います。その中でも「リノベ女子」といった層に反響が大きかったのが印象的でした。

利用を始めてみて、社員のみなさんの印象はいかがですか？

小笠原さん：サービスの面ではないのですが、とよた真帆さんとの対談をさせていただいた際に弊社にお越し

いただいたのですが、一緒に集合写真を撮影させていただく機会があり喜んでいました。

色々なパターンを試して効果を検証していきたい



今後どのように活用していきたいとお考えでしょうか？
小笠原さん：利用できる画像が多いので、現在使用している広告媒体の画像を入れ替えてみたり、配置を変えてみたりしながら、どのように素材を使用すれば効果が上がるのか検証しています。色々なパターンを試しながら最適解を見つけていきたいですね。

お客様の安心感に繋がる自社ブランディングに最適

最後に期待することなどあれば一言お聞かせください。

小笠原さん：お客様の安心感に繋がる自社ブランディングに最適かと思えます。

費用対効果も非常に良いと思いますので、検討されている企業様には導入してみて効果を実感して欲しいです。あと、できたらいいなと思っていることなのですが、タレントさんとのコラボ商品の開発やタレントさんとのイベント開催なんかもできたら面白そうだなと思いました。

ビジネスブースト担当者：是非企画のご検討も協力させていただきます。

■導入企業様紹介

企業名：株式会社テシオ

代表者：代表取締役社長 小笠原 圭吾

企業 URL：<https://www.tesio.co.jp/>

事業内容：空間デザイン事業、リノベーション事業、不動産事業、インテリア事業、職人育成事業

所在地：

【青山ショールーム&オフィス】〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-2-6 青山ホワイトアドビービル 2F

【青山第2オフィス】〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-8-7 青山宮野ビル 4F

【埼玉ショールーム】〒340-0046 埼玉県草加市北谷 3-38-10 TESIO BLD

テレビ広告中心の広告ビジネスからネット広告に移り変わってきている昨今、広告のデジタル化が進み、媒体の活用方法も多様化が進んできました。『ビジネスブースト』のビジネスモデルは、大きな契約金で成り立ってきたタレント活用を、タレント広告未体験のベンチャーをはじめとした多くの企業にサブスク型タレントを活用することによって、企業のアクセス増加、認知度アップ、信頼性アップ、競合企業との差別化を狙い、広告体験を通じてタレントを活用した広告効果を実感していただくことを可能にします。

ご利用企業様は、タレント毎に厳選された300点以上のポーズやスーツ姿、ナチュラルウエア、着物姿や業界特化型（建設業向け、内装業向け、スポーツ業界向け、サウナ業界向けなど）の衣装を着た写真素材の中から、活用する写真素材を月額30万円～ご利用可能です。また、タレントの写真は年1回以上利用企業のニーズに沿って新しい素材が追加され、写真は通常の広告契約同様に〇（コピーライト）を付けることなくご利用することで、質の高いクリエイティブを作成することが可能です。同じ写真素材を各社で共有することなく、ご利用いただく写真素材は契約期間独占でご利用いただけます。ご要望に応じて洋服の色替えも対応可能です。さらに、HPやLP、雑誌、新聞、バナー広告、ポスター、チラシ、パンフレット、カタログ、名刺、店頭POP、株主通信、プレスリリース、求人広告などの媒体で写真素材を独占利用いただけます。

ブーストマーケティング株式会社は、今後も積極的に芸能事務所様との交渉を進め、販売代理店網の構築やグループ会社が提供する『KnowledgeSuite（ナレッジスイート）』ユーザー企業様へも積極的に提案を進めてまいります。

また、これからもBBDイニシアティブグループのサービスの向上及び充実を図り、ユーザー企業様の一層のコミュニケーション活性化・生産性向上、売上アップを目指してまいります。

本社：東京都港区愛宕二丁目 5 番 1 号
愛宕グリーンヒルズ MORI タワー38 階

設立：2023 年4月3日

代表者：代表取締役社長 グループ CEO 稲葉 雄一

URL: <https://bbdi.co.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問合せ】

TEL:03-5405-8120

FAX:03-5405-8119

E-Mail: press@bbdi.co.jp

広報 IR 担当 山崎/高橋

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。