

MEDIX SaaS Growth Partners

サービス紹介資料

株式会社メディックス

ビジネスマーケティングユニット SaaS Growth Partners

2025年12月

Index

- 01 会社概要
- 02 SaaS Growth Partnersの特長・選ばれる理由
- 03 サービスラインナップ
- 04 各種ソリューション
- 運用型広告 / ペイドメディア / クリエイティブ制作 /
 RevOpsソリューション / インサイドセールスソリューション /
 カスタマーサクセスソリューション
- 05 支援実績

About us

会社概要

会社概要

会社名	株式会社メディックス
設立	1984年3月
取扱高	16,300百万円 (2025年3月実績)
資本金	259百万円 (2025年3月現在)
代表取締役社長	田中 正則
加盟団体	日本広告業協会 (JAAA) 日本インタラクティブ広告協会 (JIAA) アナリティクスアソシエーション 日本カスタマーサクセス協会 (JCSA)
所在地	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング19F

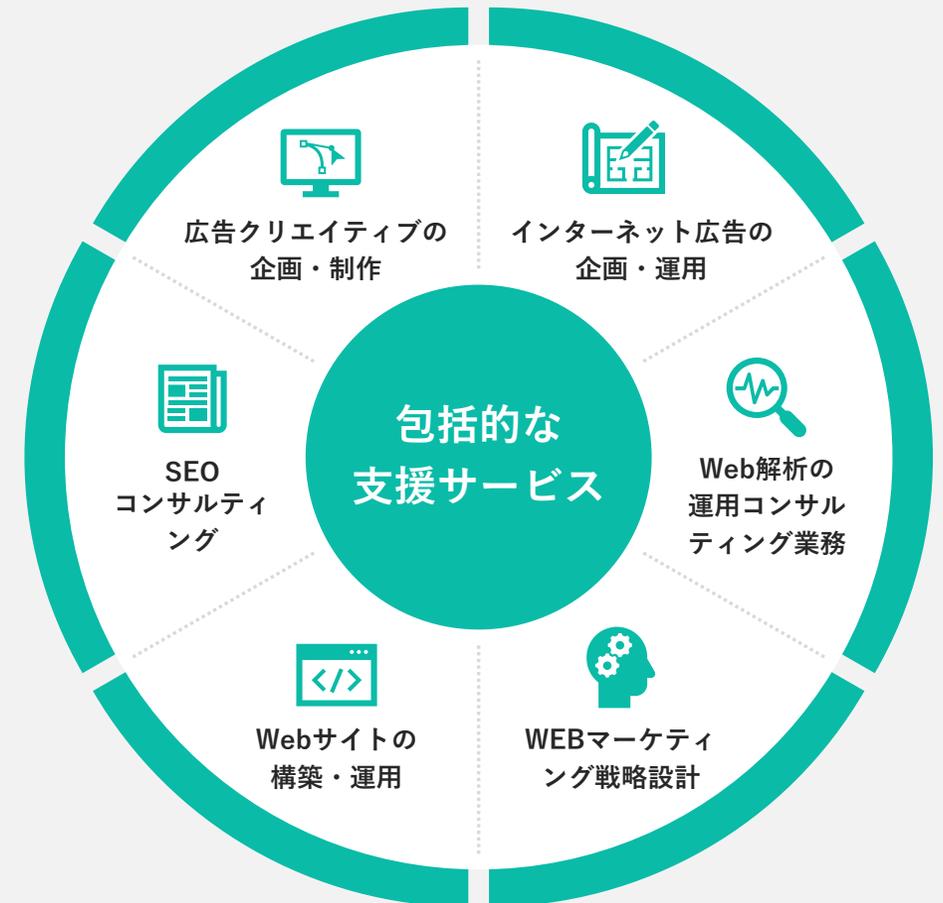
取得資格



プライバシーマーク
登録番号 10830246

事業内容

デジタルマーケティングの総合コンサルティング



BtoB専任のユニット | BtoBマーケティングのノウハウ

組織体制



主な代理店・受賞歴

<p>国内上位1%</p> <p>プレミア Google Partner</p>	<p>国内14社のみ</p> <p>Googleアナリティクス 認定パートナー</p>	<p>LINEヤフー Sales Partner Select</p>
<p>Meta Business Partners</p>	<p>Microsoft広告 Select Partner</p>	<p>KARTE Partner Accelerate Program Official Partner</p>
<p>HubSpot認定プロバイダー</p>	<p>AD EBIS PARTNER GOLD</p>	<p>Marketoサービスパートナー STANDARD</p>
<p>各BtoB媒体販売パートナー ※一例</p>		

マーケティングを超えて SaaS企業の成長を加速

私たちSaaS Growth Partnersは、従来のマーケティングの枠に捉われず
SaaSビジネスの成長に必要なあらゆる側面からクライアントを支援します。

データとテクノロジーを最大限に活用し、各SaaS企業が抱える固有の課題を深く理解することで
表面的な解決策ではなく、持続的な成長を可能にする本質的な戦略と実行力を提供します。

私たちは、クライアントの本質的な成果にこだわり、

長年にわたる成功を収めるための信頼できるパートナーとなることを目指します。



Our Service

SaaS Growth Partnersの特長・選ばれる理由



01 SaaSに特化したポジショニング

SaaSクライアントを専門とした支援部隊を保有。取引実績は75社以上。

SaaS業界ならではの課題やビジネスモデル、業界動向など実績から得られた知識と経験を支援に活かします。



02 あらゆる事業フェーズに対応可能なケイパビリティ

アーリーステージからIPO後まで、SaaSの各事業フェーズにおける課題に対応した施策実行が可能です。様々なパートナー企業との強固なリレーションによって、クライアントの抱える課題に対しての幅広いケイパビリティを有しています。

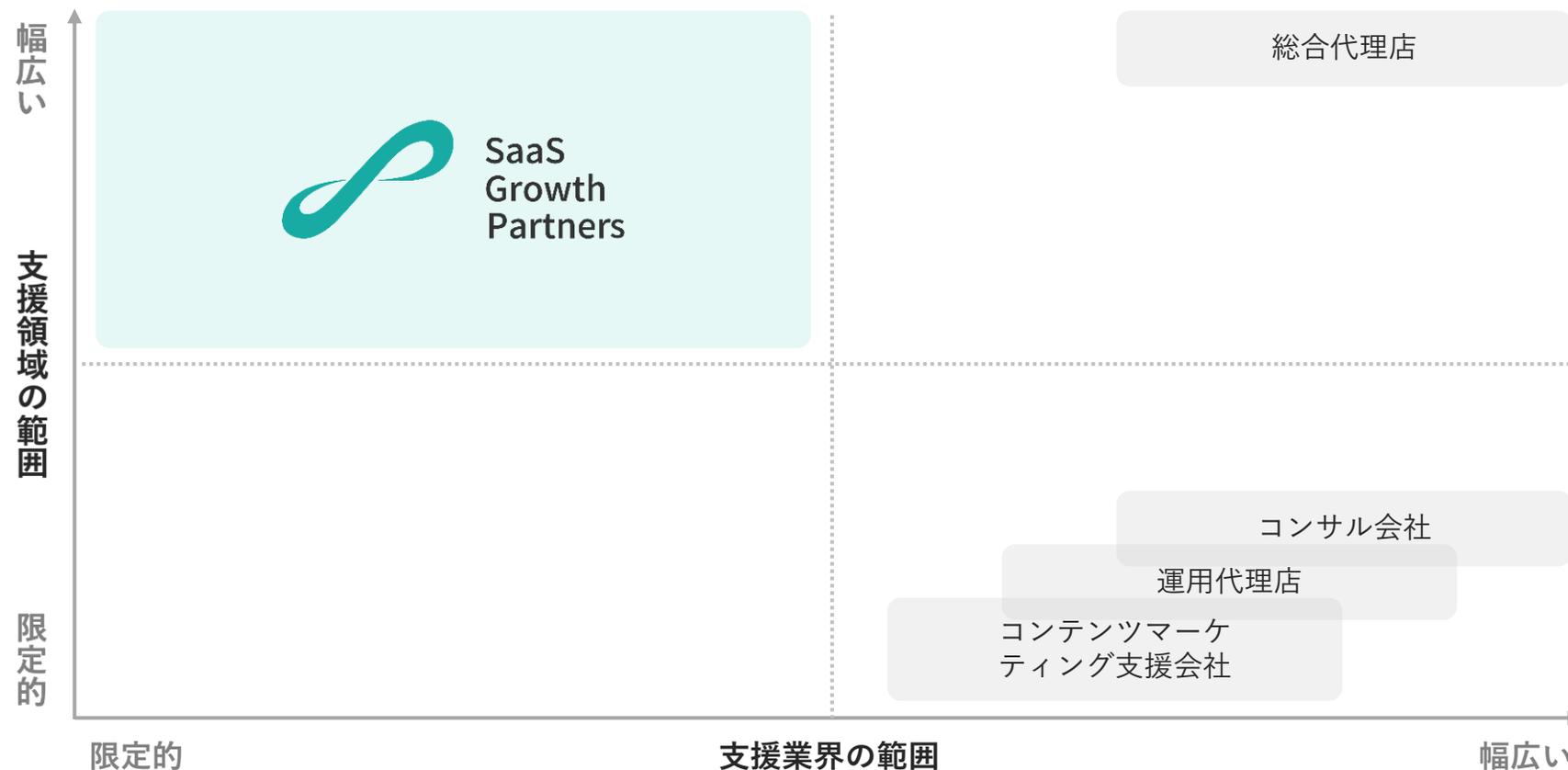


03 事業成長に貢献するビジネススタンス

「顧客の事業成長に貢献するパートナーであること」を大切にし、深い顧客理解をもとに同じ目線で成果に向き合い、高い視座をもって顧客のマーケティングをリードします。

SaaSに特化したポジショニング

BtoBの中でも「SaaS・サブスクリプション」に特化し、専門的な支援をご提供します



SaaSクライアント支援実績

BtoBを専門に25年以上、計500社以上、SaaS計75社以上の取引実績をもとにした知見・ノウハウを保有

Horizontal

 DIGGLE

 HENNGE

Thinkings

 MOTEX

 TeamSpirit

 Asobica

 UNIRITA

 lumapps

 kickflow

 JIBOTTO
かんぽ企業花嫁サイト

 recomot

_KNOWLEDGE WORK

Vertical

 zaico

 CADDi

 B-EN-G

 snowflake®

 splunk>

 TREND MICRO

 azoop

SARA

 weL

 GRAPHISOFT.
A NEMETSCHEK COMPANY

 ATLASSIAN

 stripe

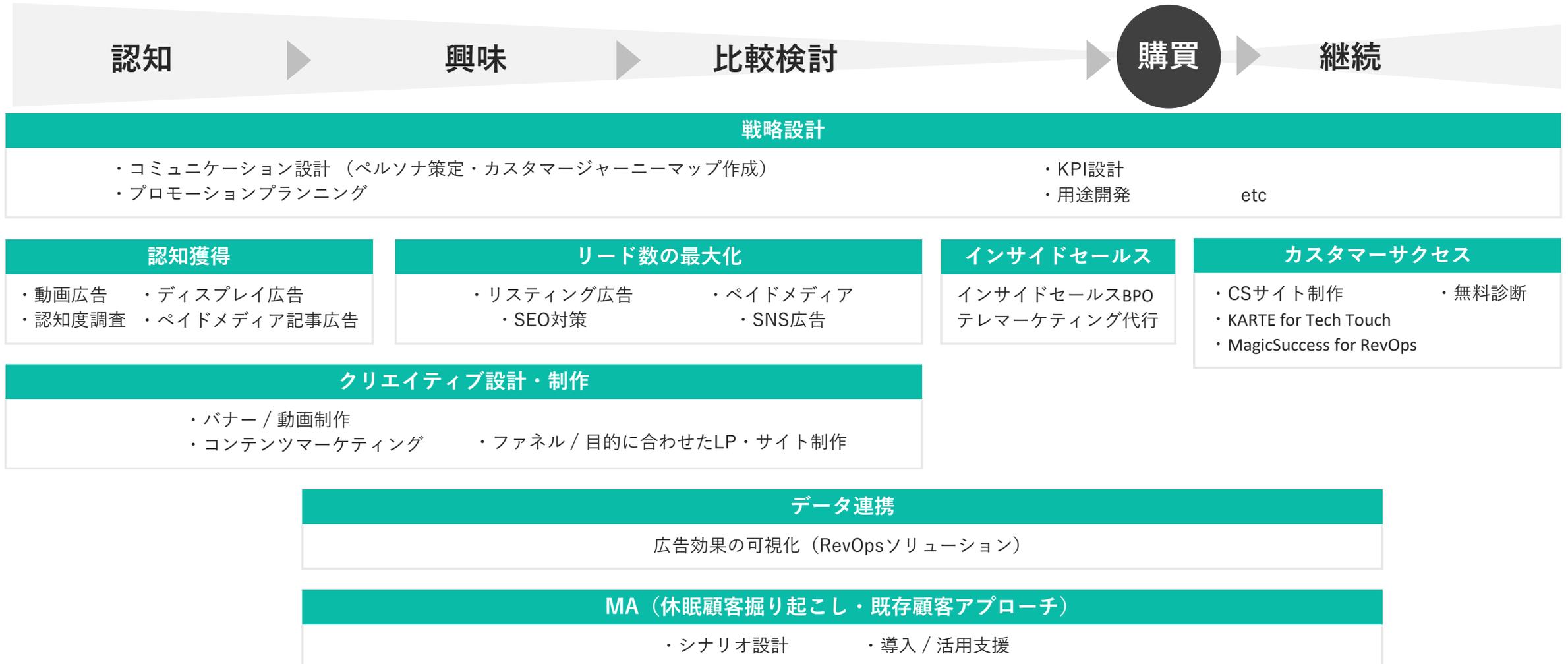
あらゆる事業フェーズ・ファネルに対応可能なケイパビリティ

アーリー・ミドルのSaaSを中心に、様々なマーケティング課題に対応可能なケイパビリティを有しています

事業ステージ	シード		アーリー		ミドル		レイター	
投資ラウンド	プレシード	シード	プレシリーズA	シリーズA	プレシリーズB	シリーズB	シリーズC以降 上場	
事業の状況	本格的にプロダクトをリリースする前の段階 / プロダクトの継続的な開発調整と早期事例化を目指す段階		PMF前後、コアプロダクトで売上の拡大を目指していく段階		マルチプロダクト化、新しい業界セグメントへの拡大などによってARRの最大化を目指す		売上成長と営業利益率の向上を目指す (Rule of 40%)	
マーケティング戦略	Value Propositionの作りこみや営業の商談作りのバックアップなど、まずは直近のARRに直結する活動へのコミット		投資対効果を評価しながら見込み顧客との接点創出		コアプロダクト更なる拡販とともに、クロスセル・アップセルに受けた施策の展開 (パートナービジネス等)		勝ちパターンを確立し、解像度を上げた施策の展開	
マーケティング施策	<ul style="list-style-type: none"> 事例制作 営業資料の改定 少額でのリスティング広告 等 		<ul style="list-style-type: none"> 運用型広告やSNS広告 メディア イベントやセミナー 各施策にかかわる制作 等 		<ul style="list-style-type: none"> イベントの開催 TVCMやタクシー広告 		ミドル期同様	
ケイパビリティ	リード数・商談数 (SQL・MQL・契約) の最大化							
	クリエイティブPDCA (サイト・ランディングページ・動画・バナー)				第一想起の獲得 (アウェアネス)			
					RevOps構築 (データ連携)			

あらゆる事業フェーズ・ファネルに対応可能なケイパビリティ

認知から購買、継続（カスタマーサクセス）領域まで幅広く支援可能

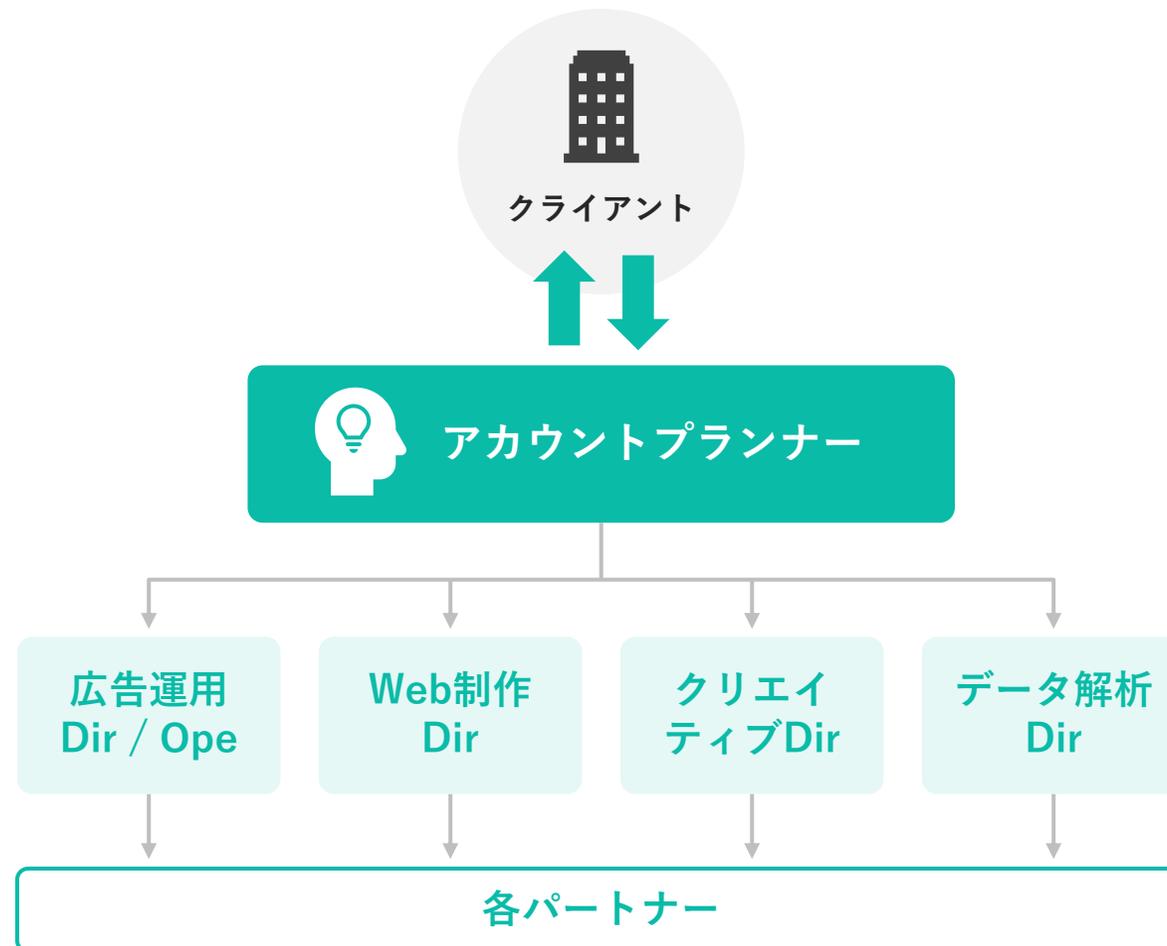


事業成長に伴走するアカウントプランナー

担当のアカウントプランナーが社内外の各担当者と連携し、各領域の部分最適ではなくWEB施策全体の最適化をし、貴社の事業成長に伴走して支援

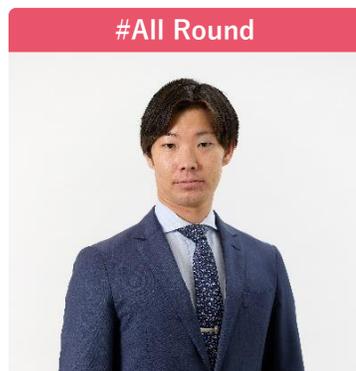
私たちSaaS Growth Partnersは、クライアントのマーケティングパートナーとして、事業成長に伴走します。

SaaSプロダクトを熟知したアカウントプランナーがクライアントの課題に合わせ、社内外のプロフェッショナルと密に連携を取り、成果創出を目指します。



アカウントプランナーのご紹介

SaaSクライアントを多数担当してきたアカウントプランナーがプランニングから施策実行まで伴走します



小松 知志

Senior Manager



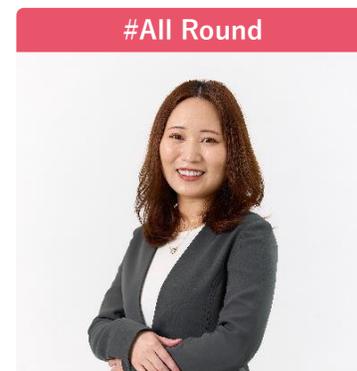
齋藤 健介

Chief Account Planner



寶福 大堯

Chief Account Planner



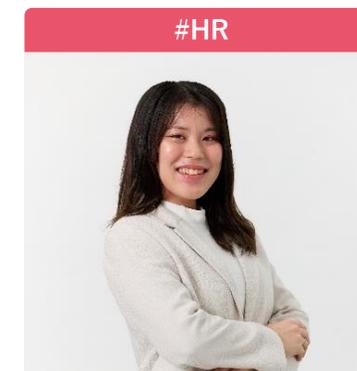
松井 絵理紗

Strategic Planner



渋谷 海斗

Account Planner



園部 愛奈

Account Planner



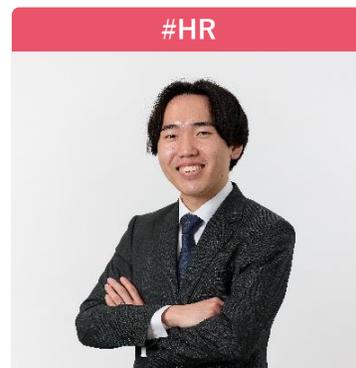
勝野 初音

Account Planner



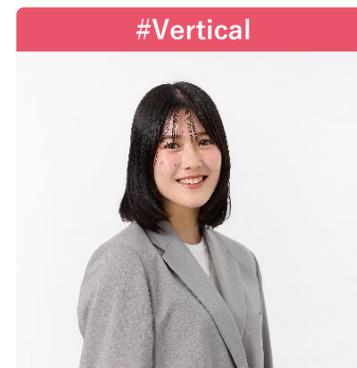
遠藤 冬威

Account Planner



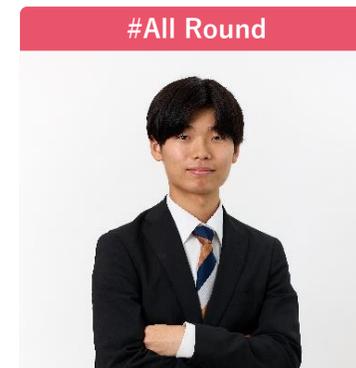
竹山 昂輝

Account Planner



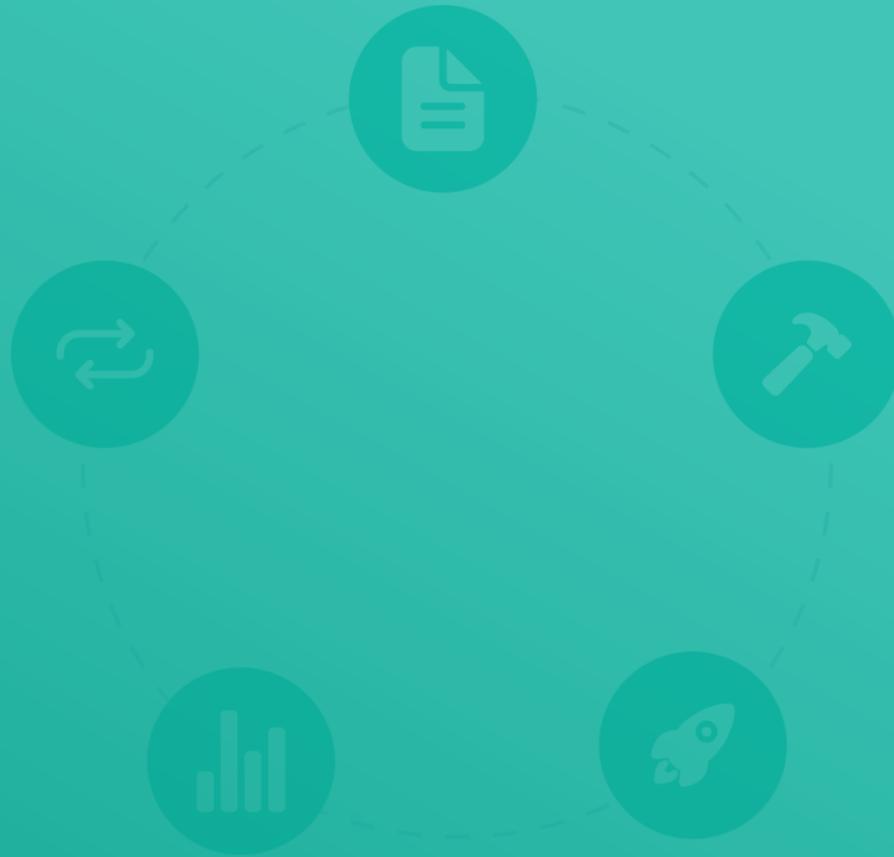
進藤 宙

Account Planner



本橋 寛正

Account Planner



Service Lineup

サービスラインナップ





企画・戦略設計

- ターゲット / ペルソナ策定
- カスタマージャーニー作成
- KPI策定
- プロモーションプランニング



制作

- ランディングページ
- コラム記事
- ホワイトペーパー
- 事例コンテンツ
- サイト（プロダクト / コーポレート等）
- 動画
- バナークリエイティブ など



集客

- リスティング広告
- SNS広告DSP広告
- ネイティブ広告
- ペイドメディア
- SEO対策
- 動画広告
- フィード広告 など



WEB解析

- ツール導入、活用コンサル、解析
Google Analytics, ADEBiS, Adobe Analytics
- ヒートマップ分析
- ヒューリスティック分析
- 講習会 / 勉強会 など



MA導入・活用

- 導入支援 / サポート
 - 活用コンサル / 運用アウトソーシング
 - ナーチャリングシナリオ作成
 - コンテンツ設計 など
- 対象ツール：Marketo, HubSpot, Account Engagement など



PickUP for SaaS

- マーケティングデータとセールスデータの連携による
広告 / コンテンツ効果可視化
- 有効リードを増やす広告運用
- RevOpsソリューション



全体設計 既存ユーザー向けのカスタマージャーニー設計、カスタマーサクセス部門のKGI / KPI設計をサポート

- KGI / KPI策定
- チャーン傾向の把握
- 優良ユーザーの定義づけ
- 施策実行とPDCAの企画
- 無料改善ポテンシャル診断

CSサイト制作パッケージ



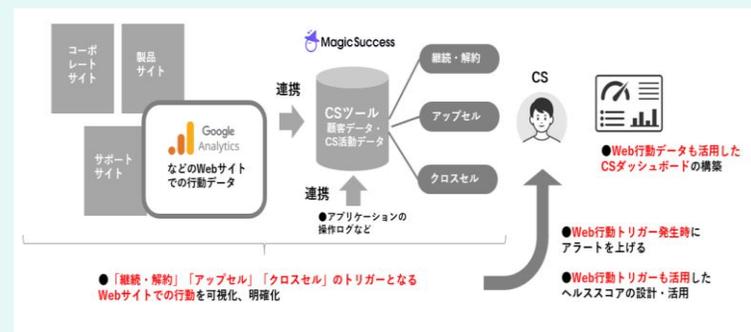
- 特長1** カスタマーサクセス業務のDX基盤となるWEBサイトを最短2ヶ月で公開可能
- 特長2** HTMLの知識がなくてもページ制作・更新が可能なCMSをセットで
- 特長3** BtoBサイト制作実績に基づき読みやすく、美しい作りこまれた安心のデザイン

KARTE for Tech Touch



- 特長1** 上流設計から携わることでテックタッチで実施すべきことを明確にした施策実行が可能
- 特長2** 複雑なKARTEのイベント設計や実装、タグ設定、コンテンツ制作を一気通貫でサポート
- 特長3** KARTE導入後のPDCAサポートでKGI / KPIを達成する伴走支援

MagicSuccess データ連携・活用ソリューション



- 特長1** GA・セールス・CSのデータを連携し、分析、活用し、解約・継続・アップセル・クロスセルのトリガーとなるWEB行動履歴を可視化
- 特長2** MagicSuccessは主要なデータソースと連携が可能。ノーコード・ローコードで加工・集計ができエンジニア不要で構築・運用が完結。
- 特長3** MedixのBtoB・データ統合の知見とMagicSuccessのCS業務への知見を組み合わせサポート支援



Our Solution

各種ソリューション

運用型広告

運用型広告における強み

01 盤石のチーム体制で安定したサポート品質を提供

アカウントプランナーに加え、運用のプロフェッショナル運用ディレクター、オペレーターを体制内に配置し、各種メディアとのパートナーシップを活かして、スピーディーに漏れなく支援をすることが可能です。

体制と役割

営業		運用Dir	
コミュニケーション	その他の施策のご提案	コミュニケーション	運用
効果改善	クリエイティブ制作	効果改善	クリエイティブ制作
Ope		各種メディア	
入稿	レポートिंग	新プロダクトの提案	運用サポート

メディアパートナーシップ ※その他多数メディア



02 本質的な成果にこだわる改善ディレクション

運用最適化にとどまらず、他施策の状況なども踏まえ、クライアントのデジタルマーケティングの全体最適を考え、クライアントの事業成長を目的とした伴走支援を行います。

日々のサポート例



運用戦略設計



KPI設計・管理



運用改善提案



LP修正案出し



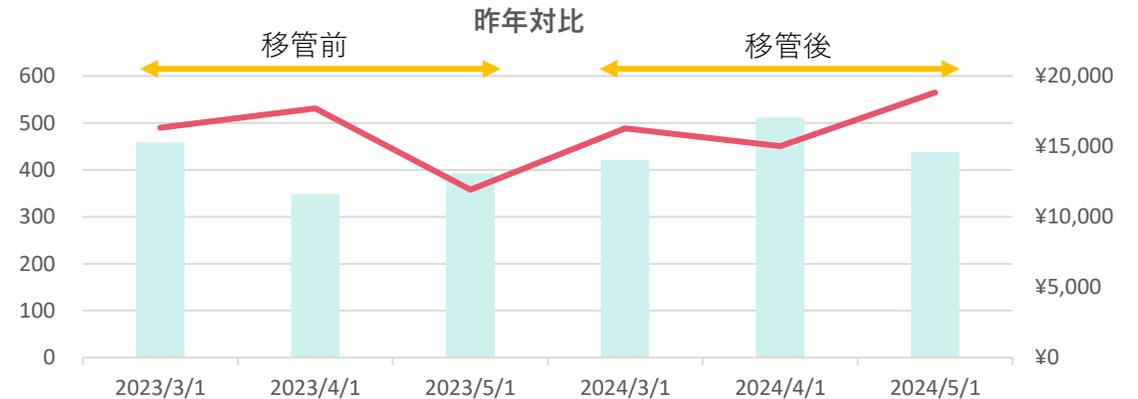
クリエイティブテスト設計

75社以上のSaaSデジタルマーケティング支援実績

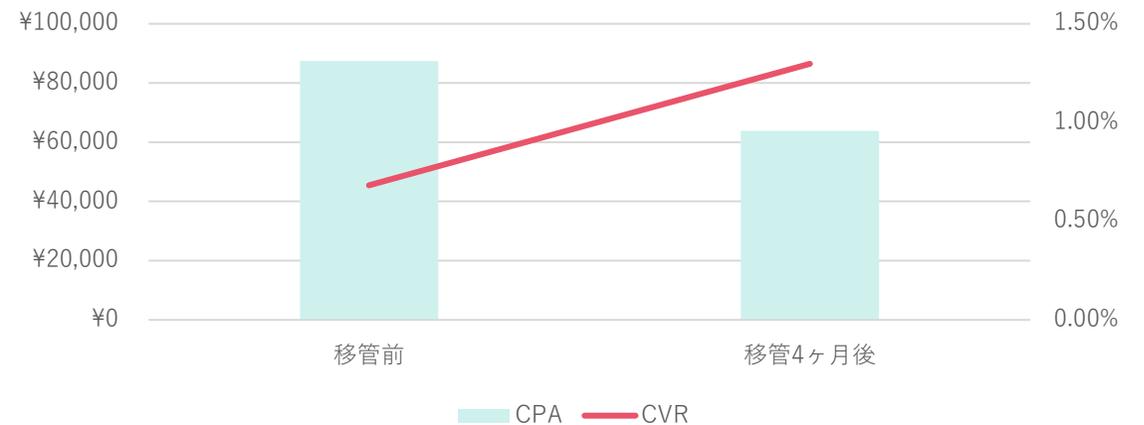
製品・サービス	セキュリティツール
ターゲット	情報システム部門
支援期間	約2年
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google / Yahoo / Microsoft / Meta / X / Criteoなど • バナー案の作成 • LPコンサル • Spider AFの導入 • 広告効果の可視化

製品・サービス	顧客フィードバック収集・分析ツール
ターゲット	マーケティング・カスタマーサクセス
支援期間	約6ヶ月
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google/Yahoo/Microsoft/Meta • バナー制作ディレクション

開始後3ヶ月でCPAを悪化させず、**昨年対比CV14%増加**



移管4ヶ月後には **CPA -¥23,533 CVR約2倍**

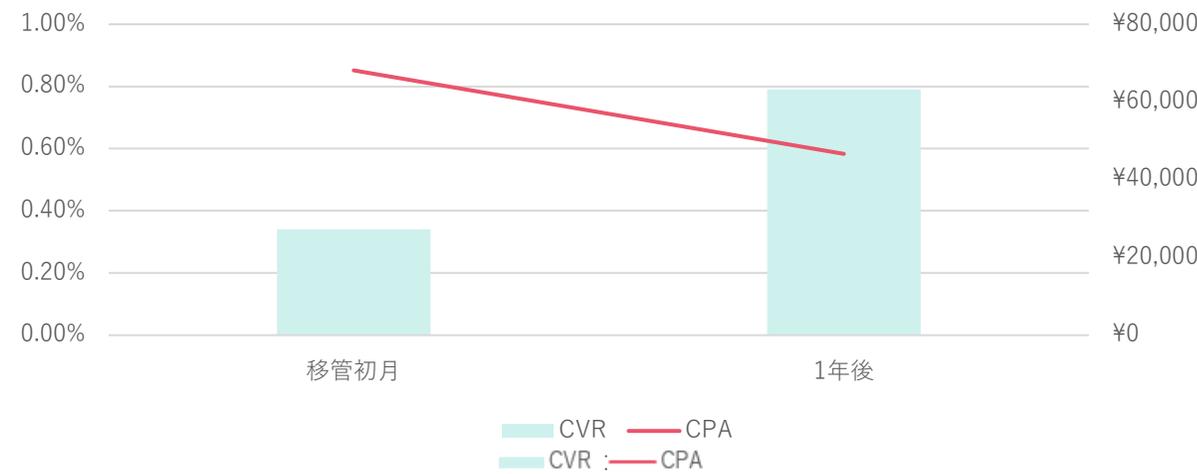


75社以上のSaaSデジタルマーケティング支援実績

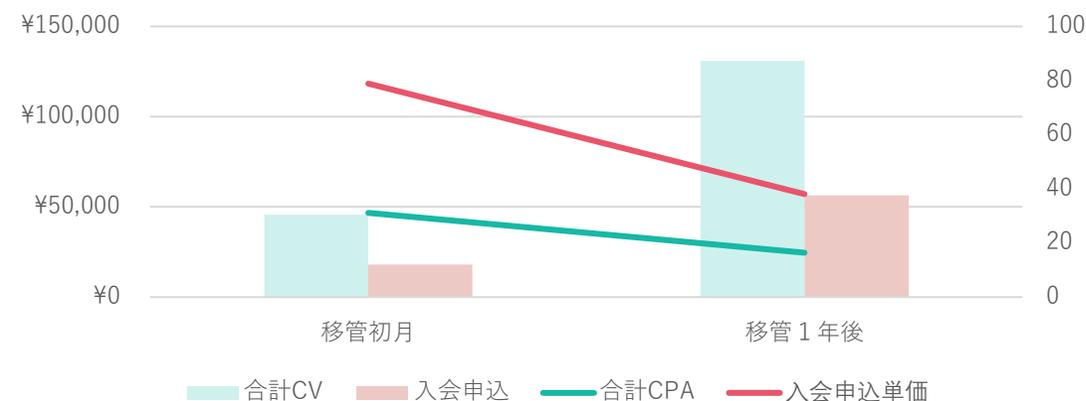
製品・サービス	勤怠管理/工数管理/プロジェクト管理/経費精算
ターゲット	人事・総務・情報システム
支援期間	約4年
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google / Yahoo / Microsoft / Meta / Linked inなど • LP改修 • ペイドメディア • バナー制作

製品・サービス	グループウェア
ターゲット	情報システム部門、中小企業の総務担当者
支援期間	約6年半
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google/Yahoo/Microsoft/Meta など • ペイドメディア • LP改修 • バナー制作 • コミュニケーション設計 • GA解析支援 • MA導入支援 • カスタマーサクセス支援

移管から1年後には、CPA -¥21,313 CVR 230%増



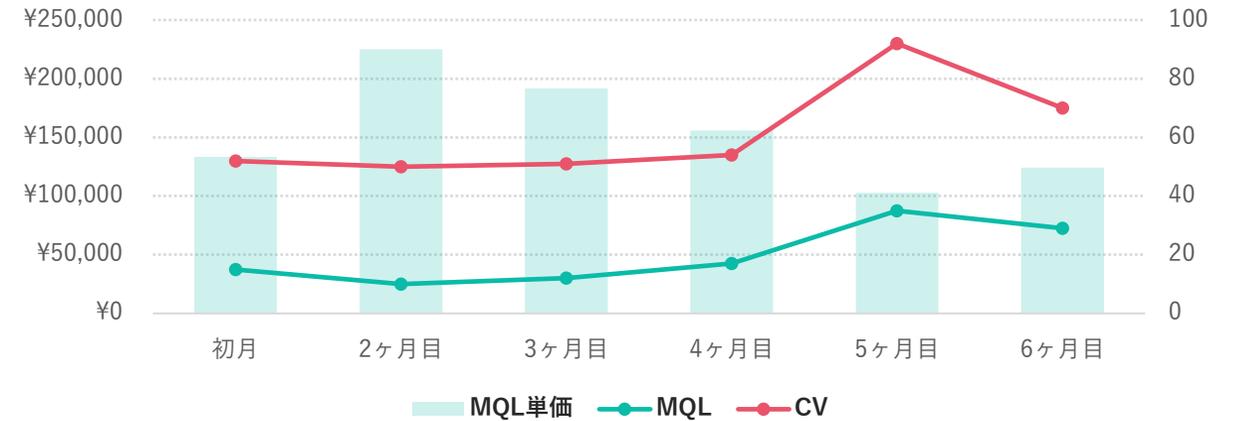
移管当初から1年後には 入会申込3倍、獲得単価1/2



75社以上のSaaSデジタルマーケティング支援実績

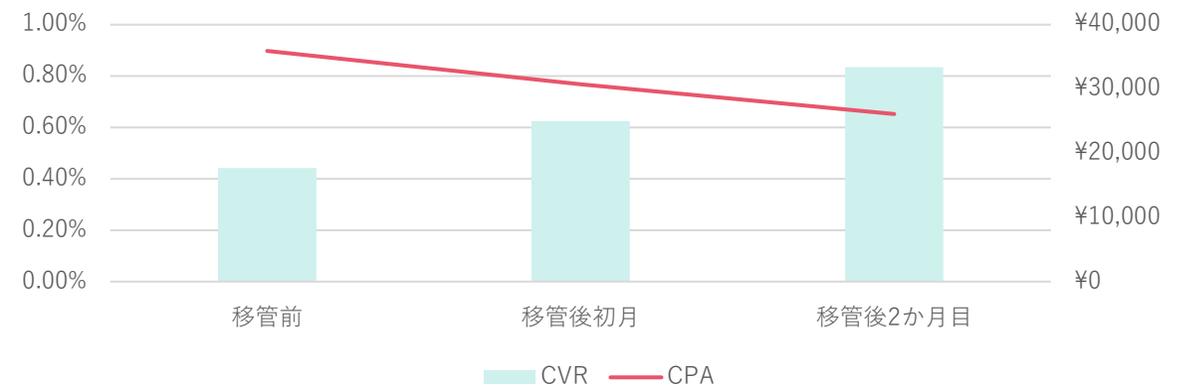
製品・サービス	採用管理システム
ターゲット	人事・総務
支援期間	約3年
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google / Yahoo / Microsoft / Meta / LINE / X など • LP改善 • インハウス支援

移管から半年で、MQL数を2倍に伸ばしつつMQL単価改善



製品・サービス	勤怠管理システム
ターゲット	人事・総務 / 飲食・医療・製造・建設
支援期間	約6ヶ月
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> • 広告 Google / Yahoo / Microsoft • バナーコンサル • LP制作 • コミュニケーション設計

移管2か月で、CPA -¥9,822 CVR 189%増



Our Solution

各種ソリューション

ペイドメディア

ジャンル別ペイドメディア

各種ペイドメディアと強固なリレーションを築き、活用のご提案が可能です

情報システム	    
HR	    
マーケティング	   
Cx職 経営	    
Vertical	<p>製造     </p> <p>金融    </p>



Our Solution

各種ソリューション

クリエイティブ制作

LP/サイト制作

BtoBやITの実績が豊富なライター・制作ディレクターがBtoBの知識やノウハウを活かしたコンテンツを制作

▼【サイト制作】ewell様

The screenshot shows the ewell website with a clean, professional layout. It features a header with navigation links and contact details. The main content area highlights '訪問看護ソフト・システム iBow' and lists various services like '請求業務' and '電子カルテ'. A central section titled '製品サービス' lists 'iBowの機能を知りたい', '新規開業をサポートしてほしい', '悩みが解決できるか知りたい', and 'iBowの利用料金が知りたい'. Below this, there are sections for '電子カルテ iBow' and 'iBow レセプト'.

▼【LP】カコムス様

The screenshot displays the KAKUMUS LP for FLOW+. It features a dark blue header with the FLOW+ logo and a central image of a laptop showing the software interface. The main text asks 'こんなお悩みありませんか?' (Do you have any such concerns?). Below this, it lists several pain points: '紙+アナログの業務フローをシステム化したい', '自分に合うワークフローがどれか分からない', '福利会で使いやすいワークフローはないかなー', '現場がワークフローを使いこなせるか不安', and 'ワークフローを作成したあとのメンテナンスも大変そう...'. A 'SOLUTION' section introduces 'クラウドワークフロー「FLOW+」で解決!' and lists benefits like '低コスト 月額200円' and '必要十分な機能を 月額200円の低料金で提供'.

▼【LP】ZAICO様

The screenshot shows the ZAICO LP for inventory management. It features a light blue header with the ZAICO logo. The main headline is '在庫管理をもっとラクにもっと正確に' (Make inventory management even easier and more accurate). It highlights '誰でも、簡単に使える 在庫管理システムなら' (If it's an inventory management system that anyone can use easily). The LP lists three key points: 'ポイント01 紙やエクセルの管理から脱却' (Escaping from paper and Excel management), 'ポイント02 棚卸業務を大幅に効率化' (Significantly improving efficiency of inventory tasks), and 'ポイント03 発注の最適化で欠品を回避' (Avoiding shortages with optimized ordering). It also includes a section 'zaicoなら 在庫管理業務を効率化できます!' and a 'zaicoが選ばれる理由' (Reasons why zaico is chosen) section.

▼【LP】NTTテクノクロス様

The screenshot displays the NTT Techno Cross LP for ID management services. It features a light blue header with the company logo. The main headline is '退職者IDの削除漏れにも対応 ID棚卸・台帳管理の全プロセスをサポート' (Supporting all processes of ID inventory and ledger management, even for missing deletions of former employees). It highlights '75%削減!' (75% reduction!) and 'アカンサス' (Akanasasu). The LP includes a section '増え続ける「ID」は 定期的な棚卸が欠かせない' (Increasing 'ID' requires regular inventory) and 'Excel x 手作業での ID 棚卸は大きな負担' (ID inventory using Excel and manual work is a heavy burden). It also features a 'そのような悩みを解決' (Solving such problems) section and a 'アカンサス' section with the tagline '手軽に簡単に、IDの棚卸業務の効率化を実現する' (Realizing efficiency in ID inventory work with ease and simplicity).

クリエイティブ制作

社内のクリエイティブチームがこれまでの多数の制作実績をもとに効果のするクリエイティブを制作

▼ユニリタ様



▼NTTデータ様



▼lumapps様



▼MOTEX様



▼TeamSpirit様



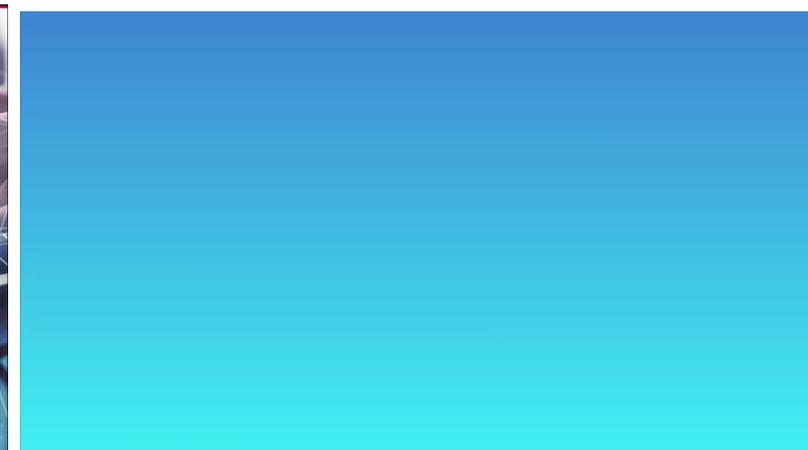
▼ZAICO様



▼IJJ様



▼テックオーシャン様



B-SOKU
ADVERTISING CREATIVE

年間1万枚以上のバナー制作、
200枚以上のLP制作を行う、
広告効果の最大化を目的とした
メディックスのクリエイティブ専門組織



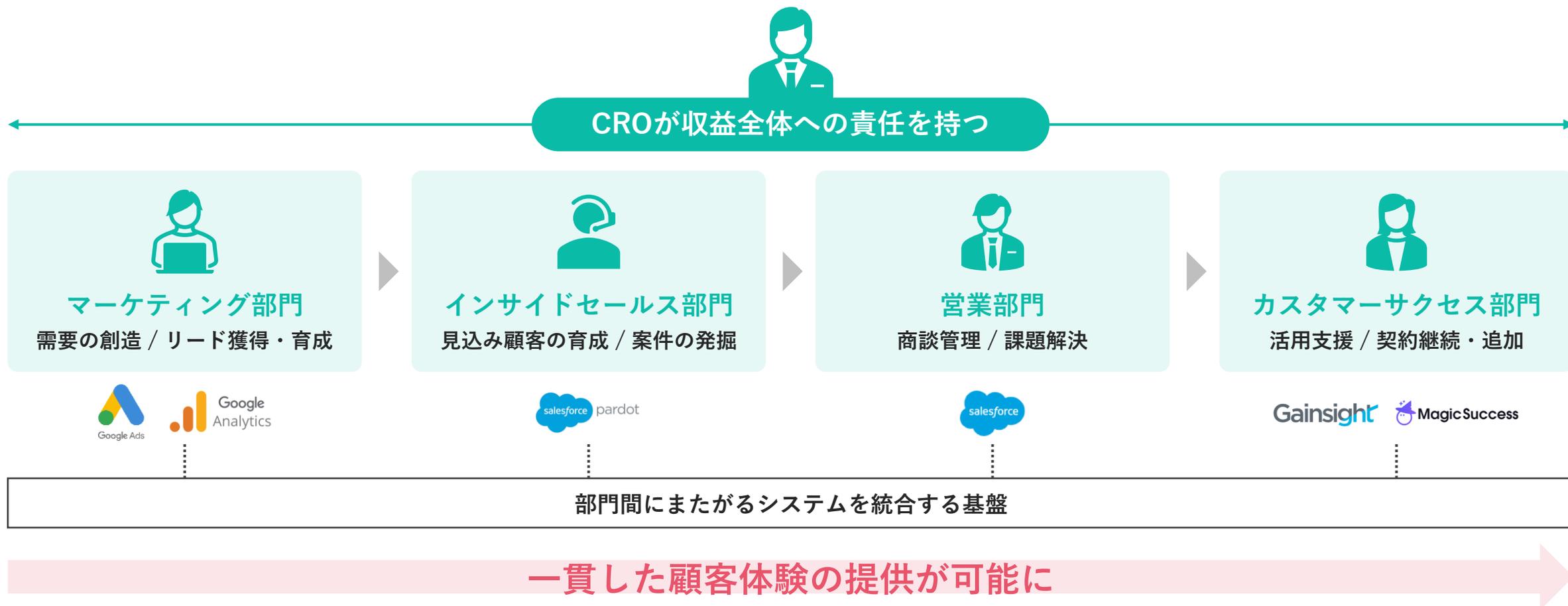
Our Solution

各種ソリューション

RevOps

RevOpsソリューション | RevOpsとは

CROの設置と各部門に跨るシステム基盤の構築により、事業全体の収益向上を目指すことで部門間の対立構造及び、収益の悪化を招くオペレーションの解消につながる



RevOpsソリューション | 全体像

Google Analyticsをはじめとしたマーケティングデータとカスタマーサクセスデータを連携。
AIを活用することで、収益向上に有効なトリガーの発見と成果予測を実現します。

※カスタマーサクセスツールは株式会社UPDATAが提供する「Magic Success」を活用します。その他の環境はご相談に応じて対応します。



マーケティングフェーズにおける「ページ／セッション」が一定の閾値以上にあるユーザーはオンボーディング完了率が高くヘルススコアも高い傾向にある場合

- 貢献しているコンテンツを明らかにし、導線強化を狙う
- 貢献しているコンテンツをマーケティングフェーズだけでなく、セールスフェーズでも活用できるよう連携する

マーケティング

- コンバージョン数
- コンバージョン率
- コンバージョン単価
- クリック数
- クリック率
- PV
- セッション
- **ページ / セッション**
- 直帰率
- MQL数
- MQL率
- MQL単価
- CAC
- ROAS

インサイドセールス

- 架電数
- 通話数
- 通話時間
- メール送信数
- 返信率
- アポイント獲得数
- アポイント獲得率
- SQL数
- SQL率
- SQL単価

フィールドセールス

- 訪問数
- 商談数
- 提案作成数
- 受注件数
- 受注率
- 契約単価
- 想定MRR / ARR

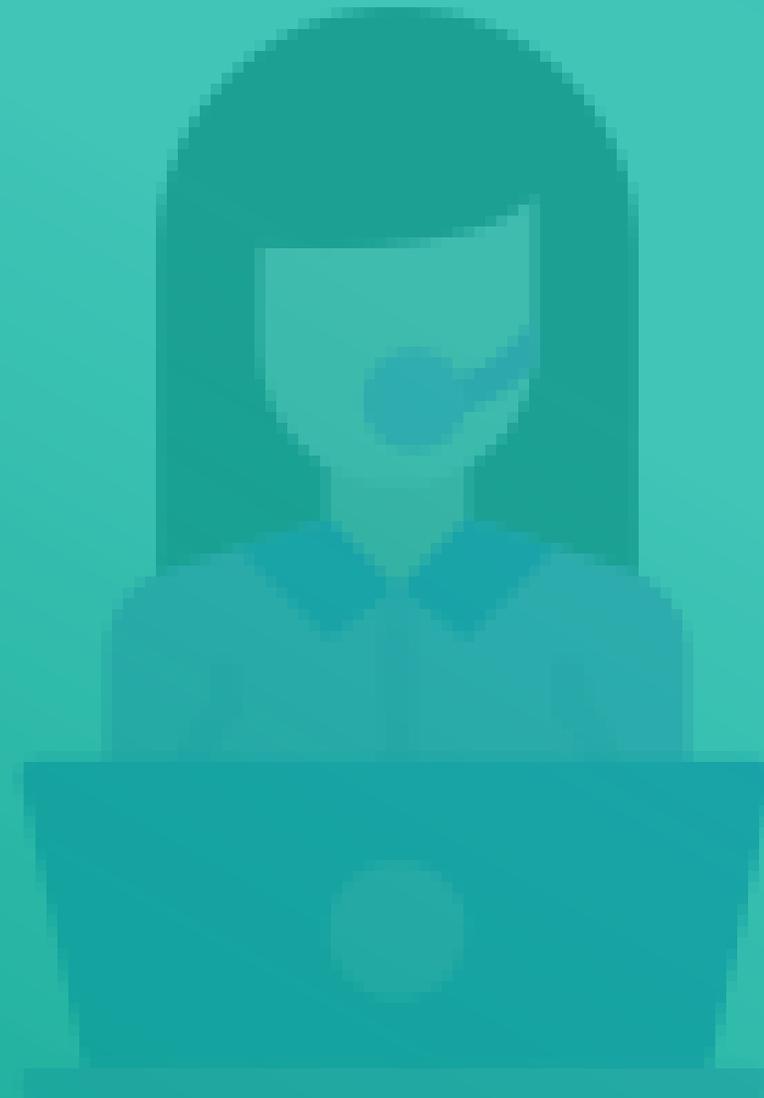
カスタマーサクセス

- オンボーディング完了数
- **オンボーディング完了率**
- **NPS**
- **ヘルススコア**
- プロダクト利用率
- 解約率
- アップセル / クロスセル数
- アップセル / クロスセル率
- アップセル / クロスセル金額
- LTV
- NRR

Our Solution

各種ソリューション

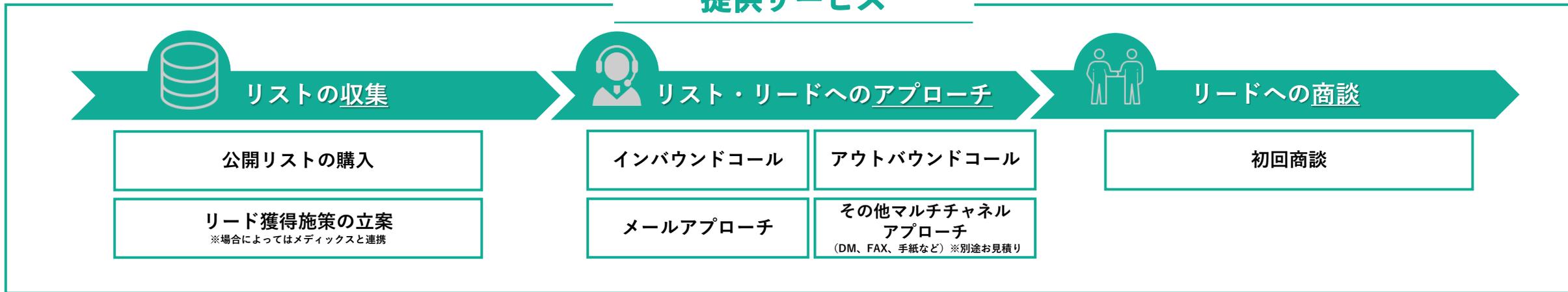
インサイドセールス





営業DX支援サービスを提供しインサイドセールス支援に長年取り組み、インサイドセールスに対しての理解が深く豊富なノウハウが蓄積されたSalesLabの「インサイドセールス特化型BPO支援サービス」を提供開始しました。

提供サービス



特長
01

ポジショニング

検討期間が長い
BtoB商材の支援に強み



特長
02

BtoB企業の支援実績

150社を超える
支援をナレッジ化・体系化



特長
03

組織力・人材

DX人材による
高生産性インサイドセールス





Our Solution

各種ソリューション

カスタマーサクセス

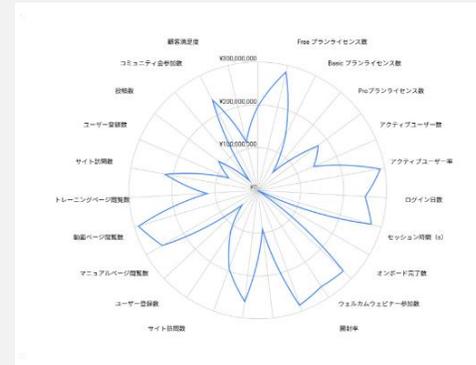
顧客の成果創出に向けて 重要指標を可視化するための データ分析を無料で提供

- カスタマーサクセスの人員不足
- 広大な業務簡易
- 業務ツールの散在とデータの分散

といった、カスタマーサクセスにおける課題を解消し
データドリブンな活動を目指すための第一歩として
無料診断をご活用頂けます。

診断イメージ

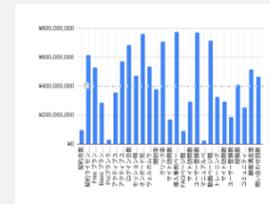
LTV・Revenueの改善ポテンシャル診断の場合



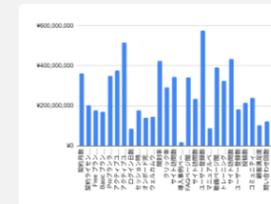
実行フェーズ	指標カテゴリー	指標	平均値	10%改善値	LTV	Expansion Revenue	New Revenue	Downgrade Revenue	Churn Revenue
実行開始前	契約状況	契約数	18	18	¥194,854,772	¥961,581,923	¥96,124,763	¥1,300,083	¥1,808,921
		契約ライセンス数	-	-	¥204,521,340	¥1,175,918	¥93,098,866	¥56,124,848	¥1,808,921
		Free プランライセンス数	-	-	¥142,814,525	¥59,524,374	¥177,037,696	¥17,039,515	¥3,799,309
契約状況	Basic プランライセンス数	ライセンス数	-	-	¥54,778,064	¥297,210,519	¥171,016,747	¥54,501,821	¥4,560,545
		ライセンス数	-	-	¥175,701,248	¥20,501,795	¥80,105,182	¥10,371,699	¥40,865
		アクティブユーザー数	-	-	¥142,100,220	¥96,468,848	¥377,430,501	¥27,305,103	¥2,212,455
契約状況	アクティブユーザー数	アクティブユーザー数	-	-	¥209,880,870	¥21,329,309	¥516,068,123	¥29,029,382	¥1,923,514
		アクティブユーザー数	-	-	¥249,803,021	¥60,098,324	¥86,461,746	¥48,010,467	¥5,382,775
		セッション数 (日)	-	-	¥279,812,202	¥474,534,411	¥178,406,469	¥6,339,696	¥3,429,726
オンボード	オンボード完了率 (%)	オンボード完了率 (%)	-	-	¥82,887	¥161,224,371	¥139,533,374	¥48,834,034	¥1,817,112
		ウェルカムウェビナー参加数	-	-	¥274,141,391	¥32,400,856	¥144,522,321	¥604,099	¥3,418,915
		招待数	-	-	¥208,883,077	¥28,291,246	¥133,748,111	¥28,064,878	¥5,429,312
メールマガジン	クリック率	クリック率	-	-	¥285,124,184	¥769,253,791	¥292,266,387	¥38,892,277	¥4,194,093
		サイト訪問数	-	-	¥11,640,101	¥171,747,827	¥343,854,220	¥19,575,605	¥1,586,056
		請求書発行回数	-	-	¥291,304,049	¥72,627,716	¥17,262,868	¥13,719,406	¥4,552,521
請求書発行回数	請求書発行回数	請求書発行回数	-	-	¥193,781,213	¥60,177,369	¥342,217,737	¥32,811,234	¥3,933,480
		サイト訪問数	-	-	¥115,149,845	¥292,528,218	¥238,817,608	¥13,718,648	¥5,089,457
		ユーザー登録数	-	-	¥40,853,113	¥772,548,437	¥575,881,771	¥1,434,616	¥1,574,586
トレーニングページ閲覧数	トレーニングページ閲覧数	トレーニングページ閲覧数	-	-	¥256,096,038	¥59,279,895	¥67,058,153	¥60,041,873	¥1,921,087
		動画ページ閲覧数	-	-	¥206,120,838	¥17,428,919	¥99,569,818	¥43,457,415	¥352,068
		トレーニングページ閲覧数	-	-	¥119,048,825	¥327,896,737	¥235,485,523	¥33,883,943	¥1,242,112
コミュニティサイト訪問	ユーザー登録数	ユーザー登録数	-	-	¥176,300,311	¥264,487,722	¥133,205,666	¥98,483,276	¥1,829,245
		ユーザー登録数	-	-	¥72,407,119	¥185,568,813	¥181,780,914	¥46,859,527	¥5,114,617
		登録数	-	-	¥113,187,115	¥410,542,896	¥214,205,291	¥53,493,268	¥193,376
コミュニティ会参加数	コミュニティ会参加数	コミュニティ会参加数	-	-	¥29,702,810	¥26,091,409	¥28,910,229	¥47,468,498	¥4,833,448
		顧客満足度	-	-	¥236,806,241	¥514,771,825	¥103,710,278	¥28,142,280	¥4,774,210
		問い合わせ件数	-	-	¥116,246,705	¥664,910,425	¥121,482,848	¥27,124,435	¥4,339,062

LTV

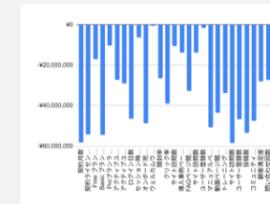
年間換算改善シミュレーション (各指標10%改善時)



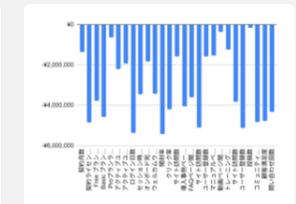
Expansion Revenue



New Revenue



Downgrade Revenue



Churn Revenue

使いやすさだけでなく、 カスタマーサクセスサイトだからこそ 必要な親近感・好感度の醸成にも 効果を発揮するテンプレートデザイン

- 情報を探したくなる編集メディア風インターフェイス
- イラスト・アイコンによる直感操作&雰囲気演出
- 使い途いろいろ8種類のテンプレート
- 選択・順序変更が自在なエレメント
- 幅広い年齢層向けに大き目の文字サイズ
- ノートPC推奨150%表示でも最適表示
- レスポンシブ・マルチデバイス対応
- CMSをセットで提供
- SEO内部対策実装済み
- 一般的デバイス環境での動作確認済み



オンボーディングからアップセル/ クロスセル、解約防止まで テックタッチでの自動化を実現

- 全体戦略設計（カスタマージャーニー作成・KPI策定など含む）から支援。テックタッチで実施すべきことを明確にしたうえでの施策実行が可能。
- 複雑なKARTEのイベント設計や実装、タグ設定、コンテンツ制作を一気通貫でサポート。
- KARTE導入後のPDCAサポートで、KGI・KPIを達成するために伴走支援。



MedixのWEBデータ統合・分析とCSプラットフォームMagic Successの強みを活かしCSの生産性を上げ、強いCS組織をつくる

- GA・セールス・CSのデータを連携・分析し「解約/継続」・「アップセル」・「クロスセル」のトリガーとなるWEB行動履歴を可視化。WEB行動履歴を使ってアラートをあげたりヘルススコアの設計などが可能になる。
- Magic Successの特長として、主要なデータソースと連携が可能で、ノーコード・ローコードで加工・集計ができるためエンジニア不要で構築・運用を可能にし高速PDCAを実現
- MedixのBtoB・データ統合の知見とMagic SuccessのCS業務への知見を組み合わせたサポート支援

Magic Success (CSプラットフォーム)とは？

データ管理

主要なSFA・DB・クラウドサーバーとの連携可能！
日常で扱うデータは弊社ツールを通して一元管理。

連携可能な主なデータソース



SaaSを中心に人気のデータソースをまだまだ拡張予定！



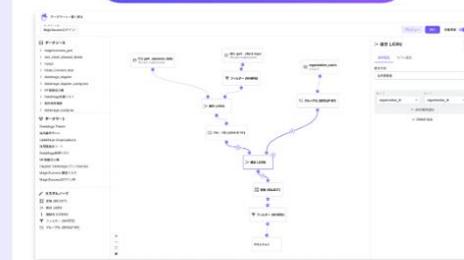
顧客データを資産に変える
顧客管理DXプラットフォーム

インサイトセールス
で既存顧客
の成果最大化

Magic Success

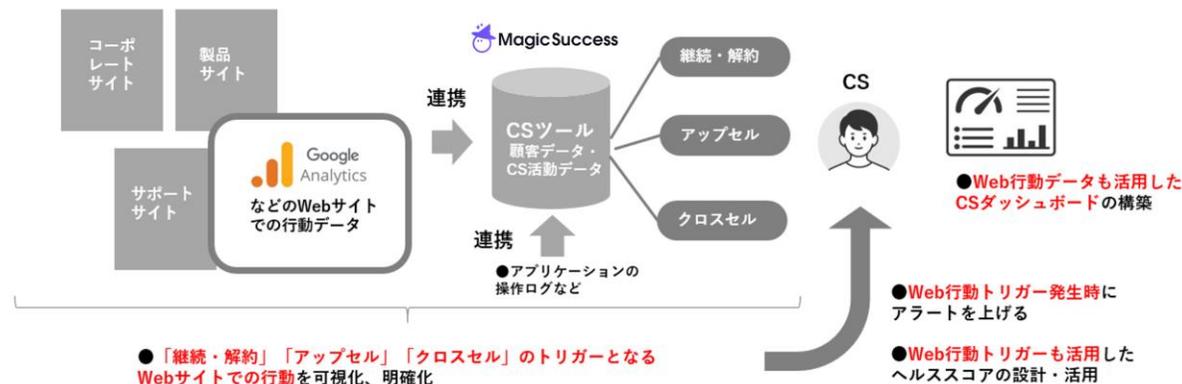
取得したデータもノーコードで設定できるので、
非エンジニアでも簡単に加工・集計が可能

直感的にデータ加工できるUI



豊富なSQLテンプレートが標準実装！
エンジニアの手を借りずデータ加工をすることができます。

MagicSuccess データ連携・活用ソリューションの全体像





Case Study

支援事例

お客様の声

“

UNIRITA

株式会社ユニリタ

データ、サービス、プロセスの各マネジメント戦略を支援するクラウドサービスやパッケージの開発・販売・サポートおよびソリューション、コンサルティングの提供。



コーポレート業務本部マーケティング部長 伊藤聖一郎様 (右)
ブランディンググループ グループリーダー 宇部希代美様 (中央)
クラウドサービス事業本部イノベーションプロデュース部
プロモーションデザイングループ 澤田大輔様 (左)

確かな知見に裏付けられたRevOpsソリューションの導入で
施策の成果の可視化が可能になり、商談や成約につながる
精度の高い戦略立案と施策実行が可能に。

課題

- 広告施策の課題はROIを明確に示せないこと。何百件のリードを目視で成果を追うことは難しく、Salesforceでの仕組みも作ったものの分析に時間を要し、一歩踏み込んだ分析ができないことが課題だった。

解決策

- Medixの提供するRevOpsソリューション（広告・行動履歴データをもつGAと顧客データの基盤であるSalesforceのデータを統合しROI算出を可能にし、さらにカスタマーサクセス領域も含めたLTVの最大化を実現するサービス）を採用

成果

- RevOpsソリューションの導入によって、突合されたデータが可視化でき、広告効果やコンテンツマーケティングの施策の成果等を把握できるようになった。
- 限られた予算と時間の中で施策の優先順位の判断に役立っている
- 単なるCVではなく商談や成約につながる精度の高い施策が実行でき、より良い戦略立案が可能に。

Medixへの評価



導入前の設計から導入後まで、**密なコミュニケーション**をとり手厚い**伴走支援**をしてもらえた。**技術的な実装力、既存ツールへの理解、マーケティングへの豊富な知識**があり欠かせない存在。

“

◆ HENNGE

HENNGE株式会社

3000社超の企業へ提供されているクラウドセキュリティサービス「HENNGE One」をはじめ、テクノロジーと現実のギャップを埋める独自のサービスを開発。



Marketing Section Manager 川田篤志様 (左)
Marketing Section 池下菜都美様 (右)

オンラインイベント集客では目標の1.3倍の獲得に成功。豊富なBtoBの実績と知見・対応のスピード感を評価し、今後のHENNGEのデジタルマーケティング戦略を支える『伴走者』へ

課題

- 年間280件以上のイベントを実施する等イベントマーケティングを中心に顧客獲得に注力していたものの、それだけではリーチできない顧客層を認識しておりデジタル領域の集客への取り組みの必要性を感じていた
- 既存代理店はMicrosoft広告を取り扱っておらずMedixへ依頼

解決策

- Microsoft広告の開始や大規模イベント集客に合わせてMeta広告にも配信拡大。
- クリエイティブの方向性も広告単価の相場観もわからないところからMedixと密なコミュニケーションを重ね迅速なPDCAを実施。

成果

- 大規模イベントでは目標の1.3倍も上回り、計400件のリードを獲得。
- 迅速なPDCAで刺さるクリエイティブを発見し運用精度が向上。
- Medixの豊富なBtoBの実績と知見、対応スピード感に期待し代理店をMedixに一本化し、海外進出も踏まえオンライン広告の活用の幅を広げようと考えている

Medixへの評価



豊富なBtoBの支援実績と知見、成果報告と改善策を即座に的確に提示してくれる対応のスピード感が良く信頼できる。今後も事業フェーズの拡大に合わせたより広域で協働するパートナーとなってほしい。



急速にビジネスのデジタル化が進展する昨今。SaaSを導入する企業が増える中、積極的なマーケティング活動を行うSaaSベンダーが増える一方で、マーケティング課題も顕在化してきました。今回は、「SaaSベンダーを支援する」という視点から株式会社メディックスにインタビューを行いました。メディックスは、企業のデジタルマーケティングを総合的に支援するコンサルティング会社です。

業界特化型の組織体制を敷いている同社は、BtoB領域・BtoC領域それぞれに深い知見を持っており、特にBtoB領域においては20年以上にわたり、400社以上の支援実績を有しています。さらに、2022年にBtoB領域を専門に支援する「ビジネスマーケティングユニット」内に、SaaSベンダーを専門に支援する組織を新設しました。

[記事はこちら](#)



BtoB企業におけるデジタルマーケティングの取り組みは加速する一方、様々な壁に直面するケースも少なくない。中でも、マーケティングデータおよびセールス / 顧客データの連携による、各種施策の費用対効果の可視化は長年の課題だ。

本記事では、2023年8月にBtoB企業のデータ連携領域の支援に向けて協業を開始したメディックスとSrushにインタビュー。

BtoB企業のデータ連携における課題やポイントについて伺った。

[記事はこちら](#)

Think big.
medix

 SaaS Growth Partners



株式会社メディックス
コーポレートサイト
<https://www.medix-inc.co.jp/>



BtoBマーケティング
専用サイト
<https://btob.medix-inc.co.jp/>

ご不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせください



株式会社メディックス SaaS

株式会社メディックス
東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビル19階
ビジネスマーケティングユニット/SaaS Growth Partners