エンプレス

# 私たちが考える ホワイトペーパーとは

ホワイトペーパー作成代行サービス「エンプレス」

produced by FUNGRY

エンプレス

## コンテンツ制作

**52,763件**

※ ブランディングテクノロジー（創業2001年8月）から
分社化する前の実績も含んだ2023年3月時点の数値

## 年間資料ダウンロード

**9,774件**

※ 資料ダウンロードサイト「エンプレス」による
2024年度の数値

## 総合ブランディング支援

**43社**

※ 上場企業からスタートアップまで
2023年3月時点の数値

**弊社はコンテンツプロデュースカンパニーとして、これまでにウェブサイト、記事、動画、ホワイトペーパーなど、約50,000件を超えるコンテンツを制作し、リード獲得を支援する資料掲載サイト「エンプレス」では年間約10,000件のDLがあり、累計160社以上のお客様にもご掲載いただいています。**

© FUNGRY ,inc.

## ▶ 経験から痛感していること

デジタルマーケティング全体を支援させて頂いてきましたが、すべてのお客様の資料がダウンロードに繋がっているわけではありません。この経験から「ダウンロードされやすい資料（見込み顧客がほしいと感じる資料）」と「そうでない資料」には明確な違いがあることを痛感しています。

## ▶ 成果が出るホワイトペーパーとは

弊社が考えるホワイトペーパー制作の信条は、「**見込み顧客に最大限寄り添った、シンプルさを追求したホワイトペーパー制作**」です。その結果、見込み顧客に選ばれるホワイトペーパーとなり、貴社の目的達成が加速すると考えております。

© FUNGRY ,inc.

## シンプルでいいなら自分たちで作れるのでは？

シンプルは簡単と思われがちですが、実際は非常に難しく、そのバックグラウンドとなる豊富な経験とデータがなければ、適切な判断ができません。

## AIを使えばもっとラクになるのでは？

AIはインターネット上の集合知から適切だと思われる内容を回答してくれますが、「知らない誰かの意見を鵜呑みにしている」側面が強く根拠に乏しいため、判断基準とするのはリスクがあります。

**シンプルなものほど、簡単に作られているようで実は違います。見た目は簡単そうに見えるかもしれませんが、一つ一つの表現であったり、情報を凝縮したり、その見せ方に至るまで、徹底した「引き算」と「凝縮」の思考が凝らされ、ここに弊社の強みがあります。私たちは、これまでの豊富な経験とデータの「裏付け」を持っているからこそ、最適な形でシンプルにホワイトペーパーを描き出すことができます。**

© FUNGRY ,inc.

## 間違った認識

- 情報を少なくすればいい？
- 見た目は簡単でいい？
- テンプレートを使えばいい？

## 正しい認識

**見込み顧客にとって最適な状態に整えられ内容が「理解」できる状態**

数多くのホワイトペーパーを拝見してきましたが過剰な品質を求めすぎているケースが少なくありません

© FUNGRY ,inc.

## 情報量が多すぎるケース

情報量　　受け取れるキャパ



無理に詰め込んでも入らずこぼれるだけ

## 情報量が適切なケース

情報量　　受け取れるキャパ



十分に受け取れる量

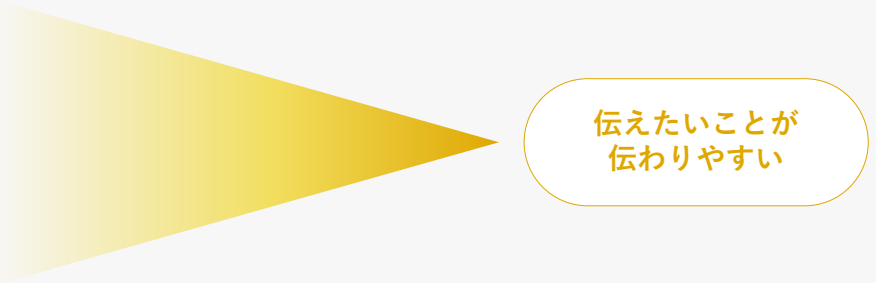
企業様が伝えたい情報がたくさんあるからといって、情報を詰め込みすぎたとしても、読者である見込み顧客がそのすべてを理解することは難しく、中身を隅から隅まで一語一句繰り返し読み込む方もほとんどいません。
多くの場合、ざっと目を通す「流し読み」が基本であり、内容が理解できなければ、結果として記憶にも残らず、ホワイトペーパーの存在すら忘れられてしまいます。

© FUNGRY ,inc.

エンプレス

**伝えたいことが拡大していく**

**伝えたいことが1つの方向性へ収束していく**




伝えることが多すぎると、読者としては最終的に「何が言いたかったのか」が曖昧になり、はっきりしないまま読み終えて、結果として何も理解できていない状態にもなります。

© FUNGRY ,inc.

## 足し算の考え

- 伝えたいことがたくさんある（情報追加）
- 見た目にインパクトを（過剰なデザイン）
- みんなの意見を反映（無難にまとまる）

**過剰な品質**

## 引き算の考え

- 伝えたいことは絞る（集約）
- 関連事項は合わせてまとめる（凝縮）
- 特定の対象のみへ向ける（限定）

**適切な品質**

過剰な品質を避け、「足し算」ではなく「引き算」の考え方が大事なのは、**お客様がホワイトペーパーに求めているのは「理解（納得）できるかどうか」**だからです。

© FUNGRY ,inc.

1

**自分で読み進める**

※ 提供側が詳しく口頭で説明できない

2

**業務が忙しく時間はない**

3

**早く答えが知りたい**

これらを基本原則とするならば

「見にくい」「読みにくい」「理解しにくい」状態のホワイトペーパーでは

見込み顧客に満足してもらうことが難しいと言えます。

© FUNGRY ,inc.

お客様の立場や気持ちを考えれば当然のことのように思えますが、いざ提供側（制作側）に回った途端、この最も重要な視点を見落としてしまいがちです。

何よりも、ホワイトペーパーを手に取ってくださったお客様が「どう思うか」が最重要であり、そこで満足してもらえて初めて、企業側の話を聞いてもらえる状態となります。

そのため、私たちが考える「シンプル」とは、お客様が理解できる状態のこと。

テーマを絞り、情報量を抑えながら、「引き算」の考え方で作ることが大切にしています。

**「いかに少なく見せて、いかに多く伝えるか」**この視点で、私たちは制作代行やご支援を行っています。

© FUNGRY ,inc.

## 状況① ノウハウ少ない

「見てもらうから完璧に作りたい」この考え方にはリスクがあり、自社のターゲットにはどんなテーマが合うのか、分からないことが多い段階で制作先行だと、結果的にコストのかけすぎが発生しやすい。

- **リスク回避のため一球入魂をやめる**
- **複数テーマをまずはシンプルに作る**
- **データの早期蓄積化を目指す**

## 状況② ノウハウ多い

今のマーケティング状況だと、誰に対してどのようなホワイトペーパーが必要で、活用全体に対する解像度も高い状態であれば、制作から入ってもうまく進めることができる。

- **必要なホワイトペーパーを量産**
- **成果が高いテーマへ収束させていく**
- **他チャネルなども試していく**

© FUNGRY ,inc.

**接触機会の増加・リード獲得**
第①フェーズ

**信頼の引き上げ**
第②フェーズ

**見込の判断・選別**
第③フェーズ

### リードとデータが必要なタイミング

実践で裏付けられた成功パターンを元に可視化

**難易度：低**　**納期：短**　**コスト：低**

実践で裏付けられた成功パターンへ情報を最適化させて成果を最短で出しにいく。

※ シンプルなホワイトペーパー

### ブランド訴求が重要なタイミング

最適な構成やデザインをゼロから構築

**難易度：高**　**納期：長**　**コスト：高**

ゼロから構成・デザイン・支援を行うため時間はかかるが柔軟なカスタマイズができる。

© FUNGRY ,inc.

多い
少ない
接触機会の増加・リード獲得
信頼の引き上げ
見込の判断・選別
無関心
認知
信頼
商談
決定
集客
オウンドメディア
広告・CM
SNS
動画
展示会
ノウハウ
調査レポート
製品・サービス
事例
ノウハウ
（圧倒的質）
見込みが低い段階からの施策であればノウハウ系、
見込みが高い段階からの施策であれば事例や製品・サービス系を選択。
潜在層
顕在層

© FUNGRY ,inc.

**受注までのプロセスには、貴社自身でコントロールできる部分と、コントロールできない部分があります。**

**コントロールできる**

- **ホワイトペーパーの制作**
- **提供する情報の質と量**
- **その後のコミュニケーション設計**

**コントロールできない**

- **顧客の購買タイミング**
- **顧客の社内の意思決定プロセス**

そのため、コントロールできる部分にリソースを割き、見込み顧客にとって貴社が単なる「営業してくる相手」から、「信頼できる相談相手」へと引き上げることが、受注確度を高める上で不可欠です。

ホワイトペーパーは顧客の課題に寄り添い、有益な情報を提供することで、関係値向上の第一歩を築く強力なツールとなり、この「変数」を最大限に高められるよう、私たちはシンプルなホワイトペーパーを推奨しています。

© FUNGRY ,inc.

見込み顧客は情報収集フェーズにおいて過剰な見た目よりも
「見やすさ」「読みやすさ」「理解しやすさ」を求めています。

弊社はこの考え方を凝縮して
本当に必要な情報だけを残したホワイトペーパーを
最適な価格帯でご提供することで
貴社のマーケティング活動を強力にご支援いたします。

© FUNGRY ,inc.

## 電話番号

tel. 03-5457-3938

平日 10時〜18時 / 土日祝は休み

## メールアドレス

enpreth@fungry.co.jp

365日受付

## 無料相談フォーム

https://enpreth.jp/slide-consignment/

365日受付

体温ある縁で企業をつなぐ

エンプレス

produced by FUNGRY


| | |
|---|---|
| 運営会社 | 株式会社ファングリー（英文：FUNGRY ,inc.） |
| 所在地 | 〒150-0036　東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル5F |
| 代表者 | 代表取締役　松岡　雄司 |
| 設立 | 2020年10月1日（2001年8月創業の親会社からクリエイティブ事業部のみを分社化） |
| 電話番号 | TEL：03-5457-3938（代表）　FAX ：03-6455-3111 |
| グループ会社 | ブランディングテクノロジー株式会社　株式会社アザナ　VIETRY CO., LTD. |


## 「エンプレスを見て資料の相談をした」とご連絡頂けますと幸いです！

**※ 大手・中小・ベンチャー企業様などご支援してきた制作事例等はご相談時にお見せすることができます。**

© FUNGRY ,inc.