

資料掲載を起点にしたBtoB支援サービス

新しいお客様と 次々、出会う。



コンテンツで、伝える。

FUNGRY

体温ある縁で企業をつなぐ。

enpreth

運営：株式会社ファングリー

制作：エンプレス

BtoB向け製品・サービスの3大問題



あなたのお悩みはどれですか？

経営者

自社リソースが
不足している…

営業

営業見込みが
作れない…

マーケター

予算をかけず
リードが欲しい…

リサーチャー

お客様のニーズが
知りたい…

広報

メディアに
露出を高めたい…

プロダクトPM

もっと製品の
良さを伝えたい…

経営企画

新しいお客様と
繋がれない…

人事労務

社内の活気を
取り戻したい…

 エンプレス
enpreth がこれらのお悩みを解決！

BtoB企業と出会うキッカケ「今まで」と「これから」

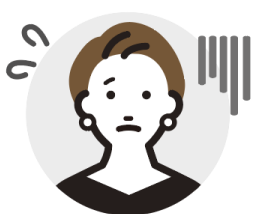
今まで

テレアポ・フォーム営業



- ・連絡数が**大量**
- ・フォームなら効率的だが返信率は低め
- ・やり過ぎは**マイナスブランディング**

広告出稿



- ・**コスト**がかかる
- ・予算終了で止まる
- ・**費用対効果が低い**こともある

知り合いで探す



- ・**伝手を探し続ける**
- ・伝手には限界がある
- ・安請け合いしやすい

これからの当たり前

enpreth



- ・**1つ資料**があれば始められる
- ・新しいお客様と**次々、出会える**
- ・相手の興味から始まる

enpreth



- ・集客は**エンプレスが代行**
- ・**月額無料**で使い続けられる
- ・欲しい繋がりのみ成果対象にできる

enpreth



- ・代わりに候補を探してもらえる
- ・掲載するだけで**継続した繋がり**が作れる
- ・交渉ありきで進む

エンプレスの特徴

feature

Mission

体温ある“縁”で企業をつなぐ。

エンプレスは企業の「らしさ」や「想い」を可視化させ、
企業間の「共感」による共創の機会を増やし、
新しいお客様と出会えるキッカケを作り続けていきます。

エンプレスに込めた想い

エンプレスの存在が立場を越えたステークホルダーの共感を生み、
縁を繋ぎ、知見や成果の共有の場となり**共創の機会を増やしていく**
——これまで単独では解決しなかった問題の解決や、革新的なビジネスシナジーの醸成といった**新しい価値創造の起点**となるようなプラットフォームを目指します。



株式会社ファングリー 代表取締役
松岡 雄司 (@yuji_matsuoka)

エンプレス (enpreth) は、共感力が高いことを意味するエンパス (empath) と想いや関係性を持続的に繋いでいくことを意味する縁 (円)、そして「押す」「力を加える」を意味する (press) を掛け合わせた造語です。

エンプレスを簡単に表すと…

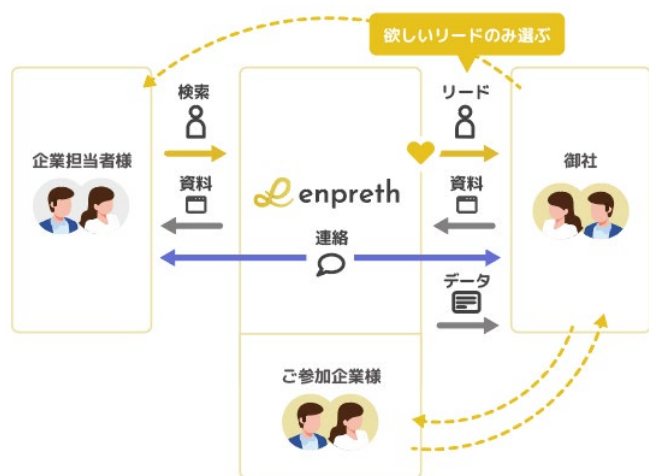
コスト・リソース

自社の懷を傷めず

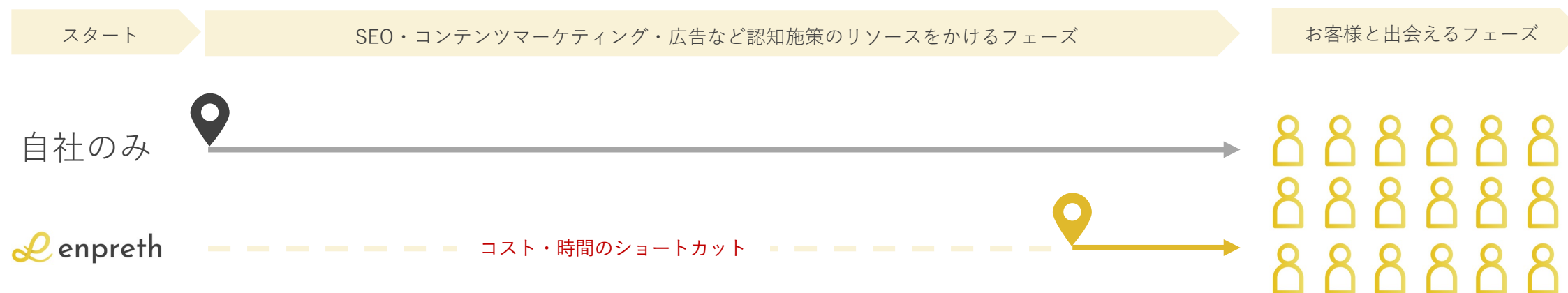
お客様と出会うキッカケを作り続ける

資料掲載プラットフォーム

お客様と出会い続ける仕組み



資料（製品・サービス・ノウハウなど）を掲載頂き、資料の閲覧・ダウンロードによって、**マーケティングリードが獲得**できます。新しいお客様と継続的に**出会えるキッカケ**を、自社リソースをかけずとも**ショートカット**して作れる。



2つのメディアで出会いの循環を回す

集客用



2022年6月度（2020年9月開始）

ビジネスキーワードでユーザーを集客
御社をアピールするためのメディア

資料掲載用



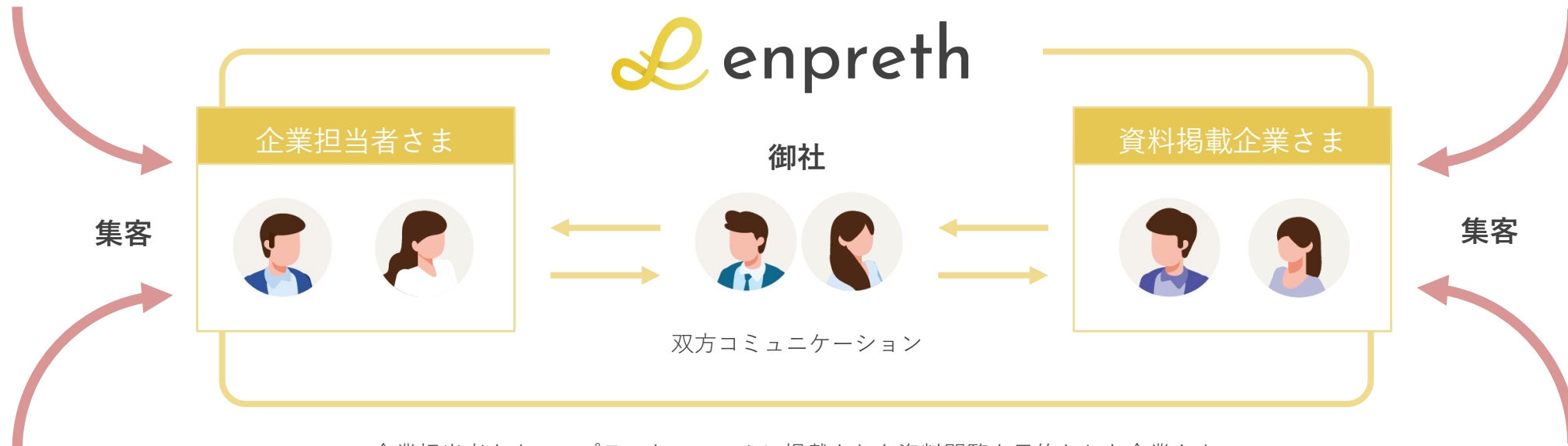
2022年6月（2022年5月開始）

掲載された資料を
閲覧・ダウンロードするためのメディア

相互送客

※ご登録いただけただけの場合はこちらへ資料を掲載頂きます。

エンプレスが集客のハブになる



企業担当者さま：プラットフォームに掲載された資料閲覧を目的とした企業さま

資料掲載企業さま：プラットフォームへ参加したリード獲得を目的とする企業さま

プラットフォームに参加すると、
2つの目的から集まる企業さまと繋がるチャンスが次々に発生。

2022年度のプラットフォーム状況

※ 2022年1月からクローズドβ版を開始

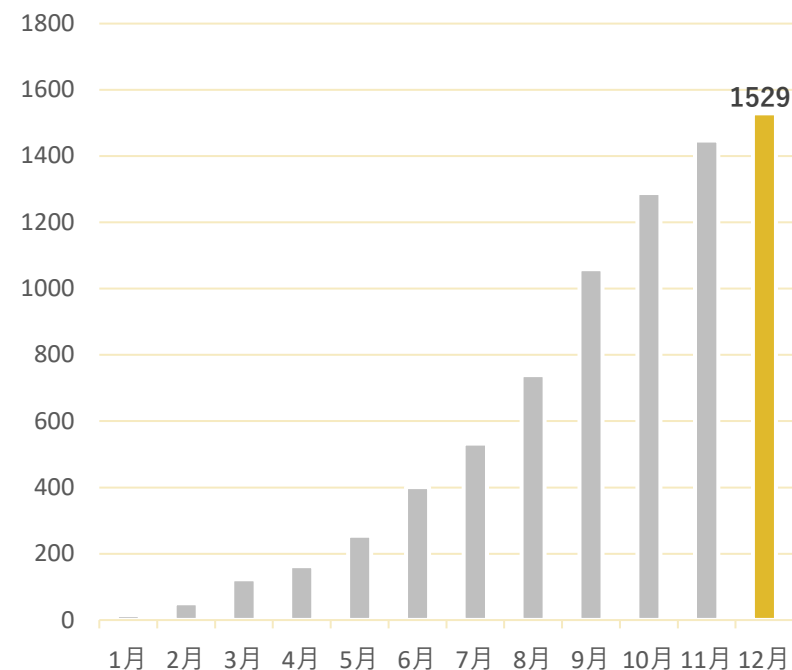
登録企業様（累計）

831 社

<2022年1月1日～12月31日までの登録頂いた全ての企業様数>

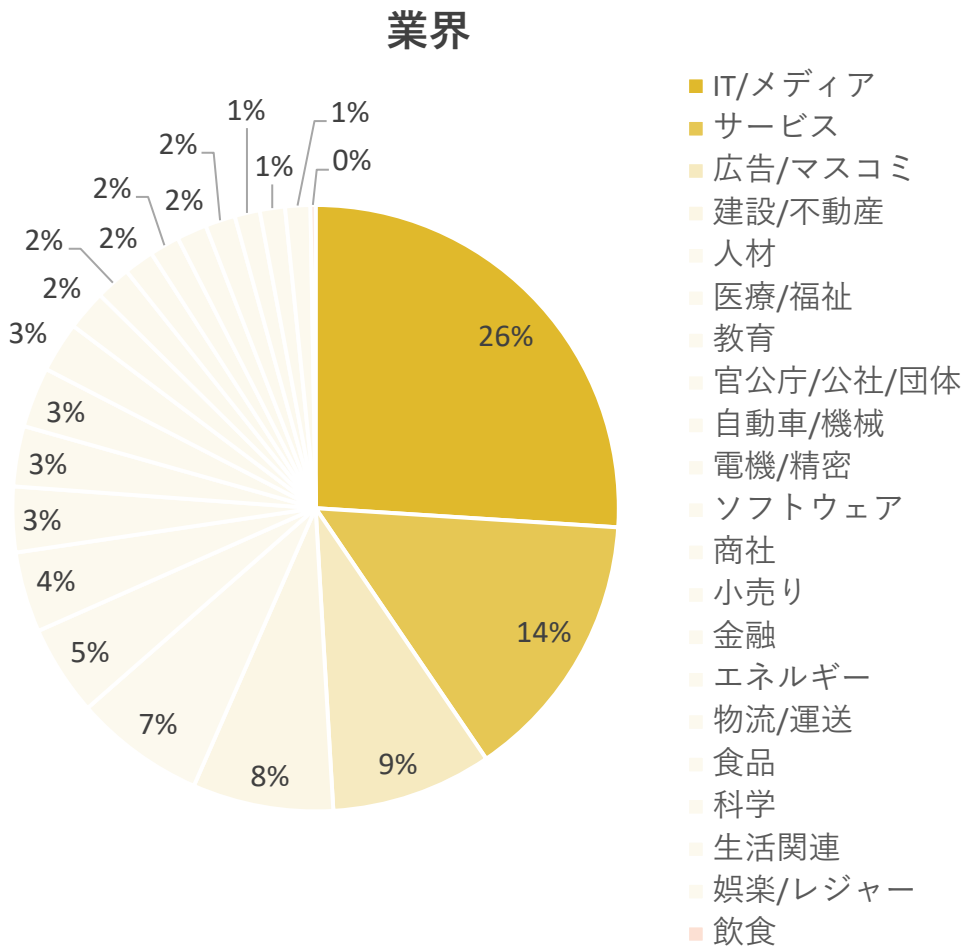
※ 登録後に退会された企業様も含む

資料の閲覧・ダウンロード（累計）

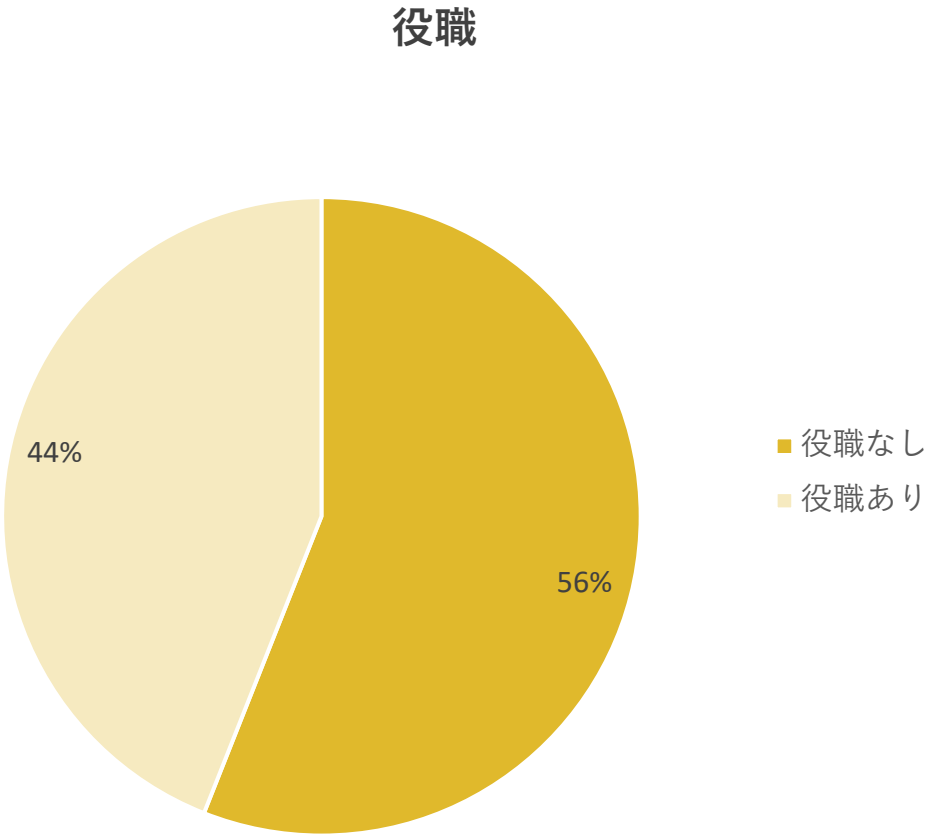


<2022年度：資料閲覧アカウントによる資料閲覧・ダウンロード数>

獲得リードの属性



<2022年1月1日～12月31日：リードに対する業界の割合>



<2022年1月1日～12月31日：リードに対する役職の割合>

掲載後のお客様事例

case

サービス・ツール別事例（2022年度）

ブランディング系

上場企業様（グロース市場）

期間：7カ月

掲載：12件

DL：66件

SNSツール系

外資系企業様

期間：7カ月

掲載：3件

DL：16件

営業ツール系

スタートアップ企業様

期間：7カ月

掲載：1件

DL：22件

補助金サービス系

スタートアップ企業様

期間：7カ月

掲載：3件

DL：23件

広告運用系

ベンチャー企業様

期間：2.5カ月

掲載：5件

DL：48件

広告ツール系

スタートアップ企業様

期間：2カ月

掲載：2件

DL：10件

ECツール系

ベンチャー企業様

期間：1.5カ月

掲載：12件

DL：16件

SEOサービス系

ベンチャー企業様

期間：0.25カ月

掲載：1件

DL：2件

DL：資料が閲覧・ダウンロードされた総カウント

上場・中小/ベンチャー・スタートアップ企業様にご利用中

※下記資料は一部のみ



ブランディング



広告



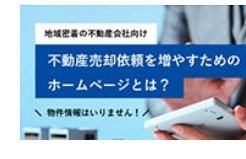
ITセキュリティ



SaaS管理



動画



不動産



教育



エアーターゲティング



UX



オンライン商談



補助金



IOT



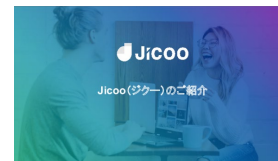
コンテンツ制作



アプリ



スケジュール管理



日程調整



業務管理



ギフト

資料掲載が初めて、または広告・類似サービスのコストが高騰しているため、
新たな集客チャネルとしてご利用頂くケースが増えています。

その他：ご登録企業さまの主要サービス

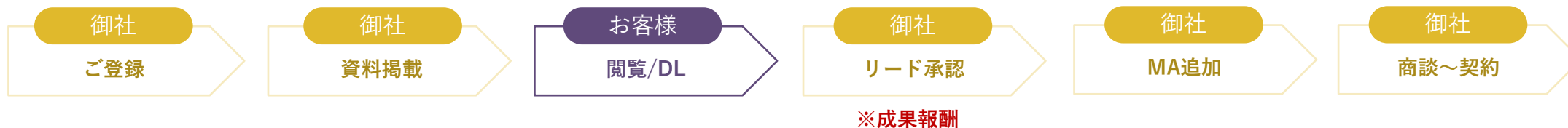
- ・人材管理
- ・採用管理
- ・給与前払い
- ・動画
- ・CMS
- ・ブランディング
- ・web面接
- ・プロジェクト管理
- ・クイズ
- ・メール配信・管理
- ・セキュリティ
- ・日程調整
- ・CRM
- ・IOT
- ・広告
- ・ヘルスケア
- ・現場改善
- ・インスタグラム
- ・漫画喫茶
- ・web会議
- ・SEO
- ・コールセンター
- ・SNS
- ・リサーチ
- ・営業リスト作成
- ・天気
- ・AI
- ・業務管理
- ・IT資産管理
- ・デジタルギフト
- ・人材管理（派遣）
- ・コンサルティング
- ・EC
- ・コミュニケーション
- ・CTI
- ・ダッシュボード
- ・教育
- ・バーチャル
- ・業務改善
- ・Webマーケティング
- ・サーベイ
- ・美容
- ・助成金
- ・360度 動画
- ・デジタルマーケティング
- ・文書管理
- ・口コミ
- ・人事評価
- ・フォーム営業
- ・コンテンツ
- ・診療予約
- ・在庫管理
- ・コミュニティ
- ・RPA
- ・アプリ
- ・コンタクトセンター

代表的な3つの活用パターン

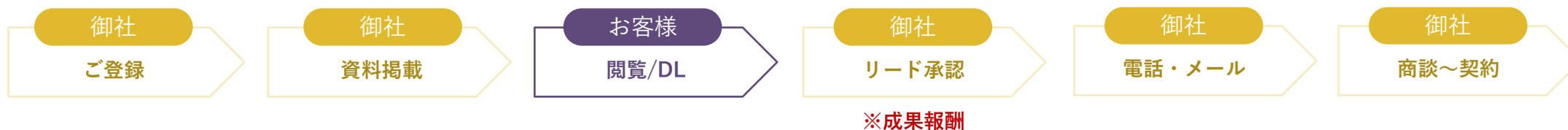
① 資料閲覧・DLを増やしてお客様からのお問い合わせを待つ



② MA(マーケティングオートメーション)重視のインサイドセールス



③ マーケティングリードの詳細情報を得てそのまま営業スタイル



選ばれる理由

reasons

類似サービスと違うところ、**最大の強み**は？

リスクなく始められ お客様と出会えるキッカケが 作り続けられること

1

成果対象の選択権はあなたに

一次情報をもとに成果対象とする
リードを選んでいただく承認制の
ためムダなコストが掛からない。

2

1リードの承認**1000円**

新規顧客の獲得にかかる費用が従
来の1/10で済むため、仮に当てが
外れても予算が全く痛まない。

3

継続的な認知拡大

掲載頂いた資料の製品・サービスを
継続的に保有メディアで情報発信し
続けて認知拡大に貢献。

使い続けてもらえるサービスを目指して

資料掲載の限度は無し



資料掲載数に限度はなく、掲載するほど、お客様との接点が増えてリード獲得が進んでいきます。

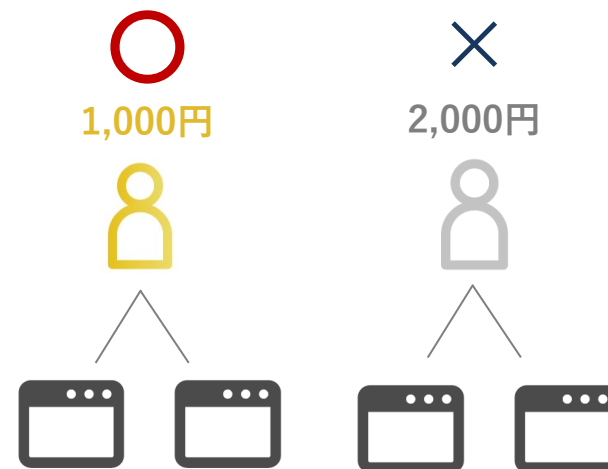
※上限撤廃は月額フリープランから

承認しなければ0円



リード獲得＝強制課金ではないため、資料掲載のみ行い0円で使い続けることも可能です。

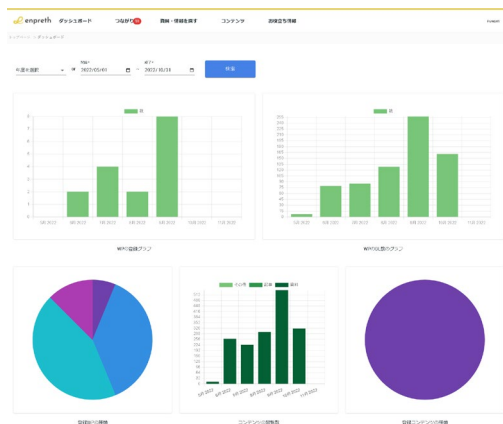
成果カウントは「人」



10件投稿した資料が同一人物に全て閲覧・ダウンロードされたとしても、成果報酬は1人分としてカウントされます。

リード情報がリアルタイムで分かる

リアルタイムで情報共有



ダッシュボードから、資料掲載・リード獲得状況などが、いつでも確認できます。

リード獲得後はメール通知

資料を見る : 2022-11-24 08:20:33

資料名 : パワポですぐに使い出せるデザインテンプレート
100選

会社名 : ※ ライトプラン以上から開示

ニックネーム : かえるか (承認後に担当者様名を開示)

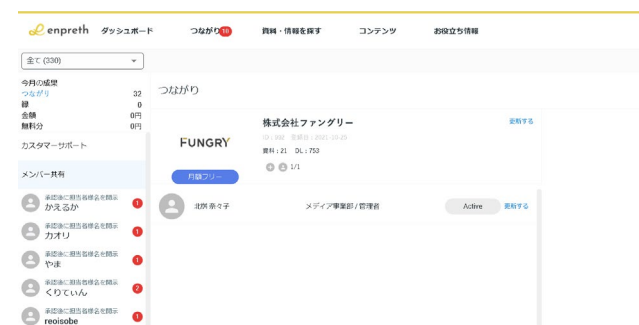
役職 : 代表取締役社長 (またはCEO)

部署名 : 経営者

人数 : 1~50人規模

リード情報は、メールによって通知を行い、管理画面で詳細を確認できます。

サポートチャット



いつでも、システム画面から、運営サポートに質問を投げかけられ、回答が得られます。

資料スライド・ダウンロード機能

【基礎編】BtoB集客に役立つコンテンツの作り方（100ページ超）

更新 2022年7月1日 | 公開 2022.07.01

株式会社ファングリー

マーケティング系 資料

公式サイトやブログなど、インターネット上のオンライン集客の「基礎」から「応用」までを、やさしく丁寧に解説した無料資料です。誰でも分かるように、難しい言葉を使わずに書き上げているため、見て頂けると嬉しいです。

資料を見る(無料)

※資料を見るときは?

お勧め資料

資料を見る

よく一緒に見られている資料



パワーポイントで使える
デザインテンプレート 100 選



パワーポイントで使える
表紙デザイン100 パター
ン



中小企業ブランディン...



問い合わせフォーム營...



【会社紹介】株式会社...

ユーザーさまがボタをクリック後に「資料スライド」が表示されるため、**資料が必ず見てもらえる状態**が作れます。

【基礎編】BtoB集客に役立つコンテンツの作り方（100ページ超）

更新 2022年7月1日 | 公開 2022.07.01

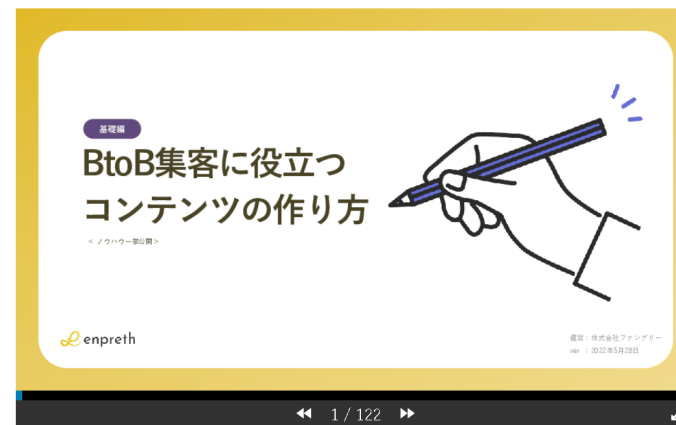
株式会社ファングリー

マーケティング系 資料

公式サイトやブログなど、インターネット上のオンライン集客の「基礎」から「応用」までを、やさしく丁寧に解説した無料資料です。誰でも分かるように、難しい言葉を使わずに書き上げているため、見て頂けると嬉しいです。

お勧め資料

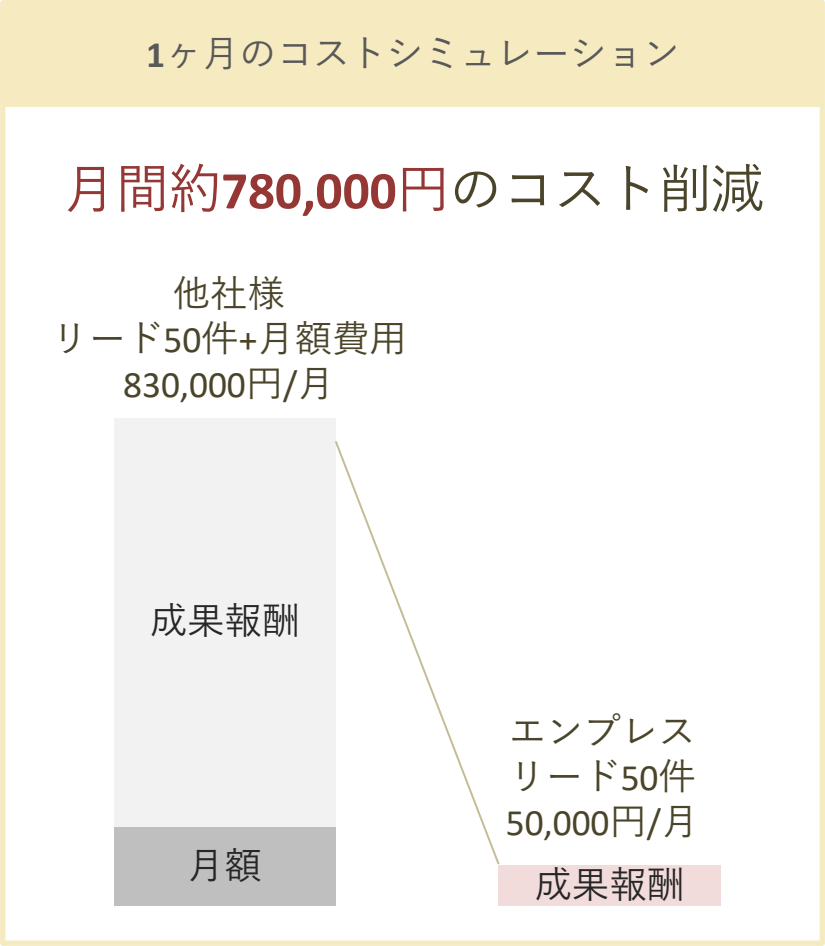
資料を見る



ダウンロードする

類似サービスと比較した金額シミュレーション

比較表	A社様	B社様	エンプレス
初期費用	0円	0円	0円
月額費用	50,000円/月	80,000円/月	0円
リード単価	12,000円/件	15,000円/件	1,000円/件 コストダウン
リード承認 求めるリードのみを成果対象にすること	△	△	○
資料の掲載条件	あり	あり	多くが掲載可



※ 資料がダウンロードされた状態だけでは課金の発生はなく、情報を開示する「承認」をご担当者様からいただき、初めてリードの詳細情報の開示として成果報酬がカウントされます。

状況に合う3つのプラン

plan

プラン

プラン表	完全無料型 トライアル	成果報酬型 月額フリー	定額型 ライト
初期費用	無料	無料 ※最低6か月間	無料 ※最低6か月間
月額費用（税抜き）	0円/月	0円/月	30,000円/月
リード単価（税抜き）	- ※連絡先・会社名は開示不可	1,000円/件 ※承認しなければその月は0円	0円/件
資料掲載	○	○	○
リード提供	-	○	○
申込書	-	○	○

※ プランの違いによる獲得リード数の保証はありません。

※ 最低利用期間後のご登録の解除・プランのグレードダウンは前月20日（土日祝は翌営業日）までをお願いしております。

プランによる違い

トライアルプランは、連絡先・会社名・担当者名を開示しない代わりに、完全無課金です。

月額フリープランは、一次情報をもとにリードを選ぶ方式であり、強制課金ではないのでリスクなくご利用いただけます。

ライトプランは、定額でリードが取り放題となります。

お支払いについて

月額費用	月額の有料プランの料金については翌月末支払いをお願いしております。
成果報酬費用	獲得リードの「承認」分のみ成果報酬として翌月末払いをお願いしております。

※ ご請求書は翌月の5営業日以内に送付いたします。（5営業日以内に届くものではありません）

※ お支払い金額はシステム画面で事前確認できます。

例：5月開始の場合（月額フリープラン）※月額費用なし

お支払月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
月額費用											
成果報酬						5月分	6月分	7月分	8月分	9月分	10月分

例：5月開始の場合（ライトプラン）※月額費用3万円

お支払月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
月額費用						5月分	6月分	7月分	8月分	9月分	10月分
成果報酬						5月分	6月分	7月分	8月分	9月分	10月分

ご注意事項

■ コンテンツポリシーに反する内容は掲載できません

弊社が掲げるコンテンツポリシー（<https://enpreth.jp/content-policy/>）に反する内容は掲載できません。
内容の調整をお願いするか非公開にさせて頂く場合もございます。

■ ネット上に公開済の文章はそのまま掲載できません

ネット上のコピーコンテンツとなりうる状況を作らないため、貴社サイトや関連媒体でネット上に公開している文章をコピーしたコンテンツをそのままページ掲載することはできません。すでにお持ちの資料を公開すること自体は問題ありません。

■ エンプレスへ掲載頂いた内容については二次利用可

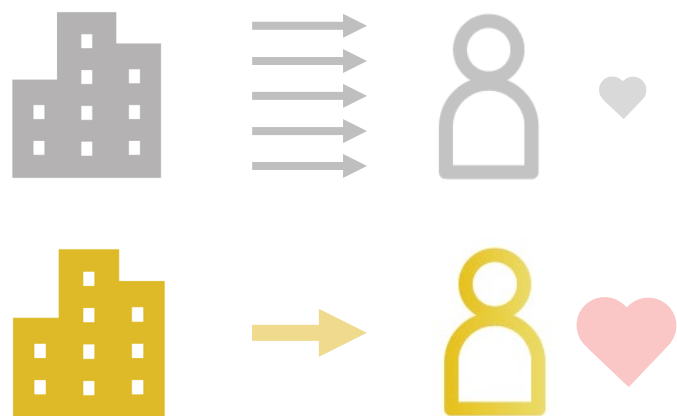
エンプレスに掲載して頂いた資料や資料ページの文章コンテンツを他媒体に再利用することは可能です。

安さの理由

price

3つのリード問題を解消するため

1. 過剰な連絡を防止



高単価リードで発生する「無駄にしたいくない」感情を防ぎお客様への過剰な連絡をなくすため。

2. 活用期限の短さへの配慮

電話	メール	タイミング
		
		

リード情報が使える期間の短さへ配慮しているため。

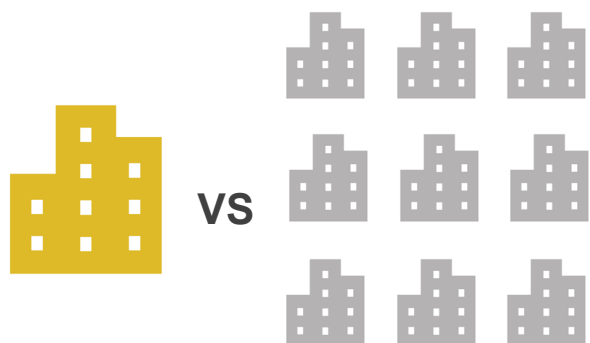
3. 使い始めやすさ



どの企業様でも使い始めやすいプラットフォームを目指しているため。

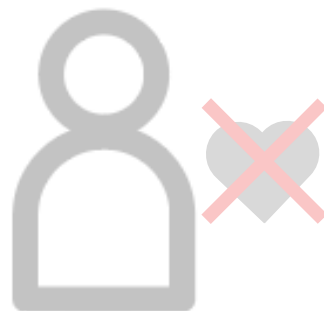
3つの比較問題に配慮するため

1. 比較対象が多すぎる



似ている製品・サービスと比較前提となり対象が多すぎて選ばれる確率は下がり続けている…

2. 比較のし過ぎでモチベ低下



比較疲れによるモチベーション低下で、選びやすい大手や有名どころへ流れやすくなっている…

3. 新規顧客の獲得コスト増



どの製品・サービスも品質が良く、優劣が付けづらい状態となり獲得コストが高騰…

全ては現場の「嬉しい」を感じてもらうために

BtoB向けの営業ハードルが高くなり過ぎている今、
「本音本気で嬉しいと思える金額はいくらか？」を検討した結果
この金額で決めました。

御社のスタッフさんみんなが頑張って稼いだお金を使って頂けるからこそ、
「最大限の嬉しい」を感じてもらう金額設定にしています。

しかしコストが抑えられる代わりにデメリットも…

エンプレスでは出来ないことがあります。

1. リード承認後の無効化申請（キャンセル）はできません
2. 訪問による対応はできません
3. 土日祭などの対応はできません
4. 早朝、深夜などの対応はできません
5. 「至急」などの対応はお受けできません

最小限に運営コストを絞っており、その代わりにご利用頂ける企業様にはコストを抑えてプラットフォームを活用頂けます。

出来ないことがある中で、最大限のメリットを感じてもらうための運営方針となっております。

安さに対してよくあるご質問

なぜここまで安いのか？とご質問頂く機会が多いですが、エンプレスの目的は「体温ある縁で企業をつなぐ。」ことであり、たくさんの企業様にご利用頂くことを前提として設計・運営体制をしいているため、始めやすく続けやすい環境を作るために必然的に現在の価格となっております。

それでも安すぎて怪しい…と思った方へ

コンテンツで、伝える。

FUNGRY

株式会社ファングリー

コンテンツマーケティング・ブランディング事業



弊社が親会社より分社化以前から15年以上に渡って行ってきた、コンテンツマーケティング・ブランディング事業により、安定した収益を確保しております。

プラットフォーム事業（エンプレス）



enpreth



2020年11月に売却したマッチングプラットフォーム「外壁塗装コンシェルジュ」の運営に携わった主要メンバーがエンプレス事業にアサインされており運営ノウハウが生かされています。

社内の別メンバーによって安定した収益基盤を構築している中でエンプレスを運営しています。

ご登録頂いた方だけの特典

special

ご登録後はエンプレスが継続的に認知拡大を行います

ご登録頂いた方だけの特典

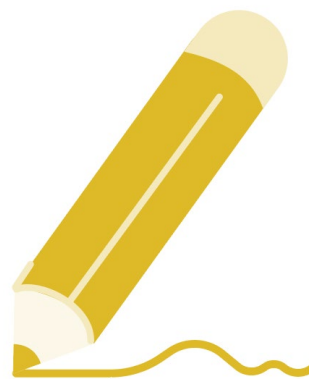
1

社名・製品・サービスの露出



2

製品・サービスの記事制作



3

SNSへの露出



Twitter・note
Pinterest・Instagramなど

他社で認知拡大サービスを受けた場合にかかる
10～30万円以上のコストが不要で、
エンプレスが代行して認知拡大に向けて動いていきます。

① 社名・製品・サービスの露出

ご登録頂いた方だけの特典



掲載いただけた資料を集客用メディアでもご紹介。

- ・ 社名
- ・ 製品/サービス名
- ・ 製品/サービスの特徴

などをご紹介することでネット上の認知度が高まり、お客様との繋がりを増やしていけます。

キーワード検索

まずはこの資料から！

1 売上が減っている経営者の方へ 競争力を高めるブランドの作り方 (たった10の方法) ... お客様から求められていない10の原因と息を吹き返す... ブランディングテクノロ... IT/メディア	2 広告効果が落ちている方へ リスティング広告、こんな間違いをしていませんか? このままだと予算を消化していく広告、数カ月後に成... プライムテンパース株式... 広告/マスコミ	3 いつも新しいお客様獲得に困っている営業の方へ お客様を逃すことなく顧客へできる アカウントも専用アプリも不要で今すぐお客様と画面越... 株式会社かんざしソフトウェア	4 固定費にお悩みの経営者の方へ 社員の給料に還元だって出来る 毎月必ず発生する「固定費」を、あつという間に減らし... BCホールディングス株... 教育	5 お客様との予定を合わせで崩れ切っているあなたへ なぜ、相手の予定を聞かずにスケジュールが埋められる... 自分の予定も相手の予定も、事前にすり合わせる必要な... 株式会社ワンバットデ... IT/メディア
6 高効率の低さにお悩みの方へ 毎月発生するレポートの作業時間をゼロにする方法 利用開始の直後から決裁権をもつ経営層にアポイントが... 株式会社アイアンスク... IT/メディア	7 広告のレポート作成に手間を感じている方へ 毎月発生するレポートの作業時間をゼロにする方法 手動更新をやめて集計時間を短縮するとともにミスも防... アジト株式会社 IT/メディア	8 リソース不足にお悩みの経営者の方へ 「効率化したいけど、何からすればいいかわからない... このまま現場の負担を見通す会社、効率化へ一歩踏み... 合同会社ベステンダンク... IT/メディア	9 人材育成にお悩みの経営者の方へ 成長中のベンチャー経営者だけが知っている連続増収の... 101名の経営者にアンケートを行い売上を伸ばし続け... 株式会社JAM 教育	10 部下に成果を出してもらえない方へ なぜ、従業員がこぞってビジョン達成に向けて走り出す... 「やる気」と「自信」を自然と生み出し一人また一人と... スマカン株式会社 ソフトウェア

課題

認知拡大

営業・販売促進

ブランド形成

定型作業の効率化

リモートワーク

リスク・安全管理

データ収集

コスト削減

リソース不足解消

業務・情報の可視化

人材教育

カテゴリ

営業

マーケティング

広告

web

SNS

EC

HR

調査

特典

一般的なコンテンツ作成料金

enpreth

5万円以上

0円

※投稿内容の指定はできずエンプレス編集部による作成

② 製品・サービスのご紹介記事作成

ご登録頂いた方だけの特典



おすすめ記事



まとめ記事



特集記事



関連記事



ご登録企業さまの製品・サービス紹介を、

- ・おすすめ製品/サービス記事
- ・まとめ記事
- ・その他紹介記事
- …etc

としてエンプレスが継続して作成いたします。

特典

一般的なコンテンツ作成料金

enpreth

10万円以上

0円

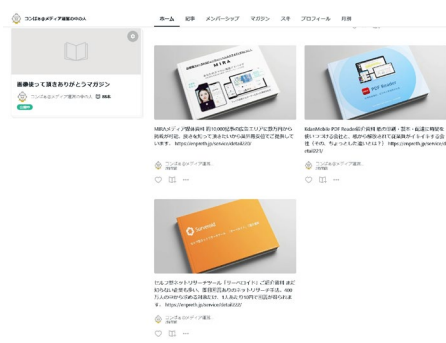
※投稿内容の指定はできずエンプレス編集部による作成

③ SNSへの露出

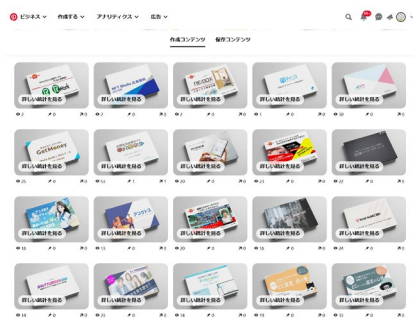
ご登録頂いた方だけの特典



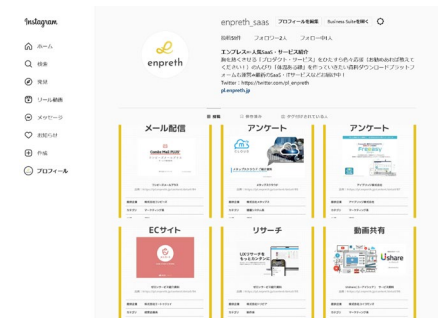
Twitter



note



Pinterest



Instagram

保有しているSNSアカウントで定期的に発信。

- Twitter
- note
- Pinterest
- Instagram

など、露出を高めて認知拡大を行っていきます。

特典

一般的な情報発信料金

5万円以上

enpreth

0円

※投稿内容の指定はできずエンプレス編集部による作成

資料掲載までの流れ

flow

トライアルプランをご希望の方へ

- ① トライアルのご登録画面にて送信頂きます <https://pl.enpreth.jp/partner/registration>
- ② 「コンテンツ」 ページにて資料をご掲載頂きます（最大5点まで可能）
- ③ 閲覧/ダウンロードが入るとリード情報が入ります

ご確認事項

掲載できる資料をお持ちでない場合は、弊社の定型フォーマットであれば無料の範囲で作成代行が可能なので、上記URLからトライアルプランをご登録後、下記メールアドレスへ「資料作成をお願いしたい」とお知らせください。

enpreth@gmail.com（エンプレス運営事務局に共有頂ければ幸いです。）

作成させて頂いた資料は、そのまま御社の資料としてご活用できますのでご安心ください。

作成事例：https://enpreth.jp/document/document_make_sample1.pdf

【無料作成の条件】

資料を1つもお持ちでない事、情報提供ができること、作成に1～2週間お待ち頂けること（指定内容がある場合は有料となります）

月額フリープランをご希望の方へ

① ご登録に必要な下記情報をメールで共有いただきます

- ・掲載希望の資料（製品・サービス・会社説明・ノウハウ・調査レポートなど初期は最大10点）

※PDF、PPTなどが可能です。（1資料あたり最大5MBまで）

- ・登録のメールアドレス

※登録時のメールアドレスはログインID・資料閲覧/ダウンロード通知の送信先になります。

- ・登録者様の「姓名」「部署名」「お役職」「電話番号」「従業員数（全体）」「所属業界」

※電話番号は会社の代表番号 / 担当者様の電話番号 / 部署へ繋がる電話番号など。

- ・現在感じている製品・サービスに対する課題（最低2～3つほど）

- ・お申込み用紙を記入いただきメールでご返送ください（[申込書](#) / [記入例](#)）

※電子契約をご希望の場合はGMOサインから送付しますので、下記情報をお伝えください。

- ・決裁者様のお名前
- ・決裁者様のお役職
- ・決裁者様のメールアドレス

（決裁者様とは代表取締役または代表取締役に近いお役職の方）

共有先のメールアドレス

エンプレス運営事務局宛て

enpreth@gmail.com

※初回の資料登録はエンプレスの運営チームで内容を記載して、そのまま公開まで行っていきます。

月額フリープランをご希望の方へ

- ② お申込書を弊社側で受理
- ③ MYページアカウントを弊社側で作成いたします。
- ④ 頂いた資料を掲載いたします。
- ⑤ 発行したアカウントを御社へ共有いたします。
- ⑥ ログイン頂き資料ページの新規・追加・編集ができます。

運営会社について

company

エンプレスの実績紹介（2022年度）

月間PV数

約 **10** 万PV

※保有メディア全体

掲載パートナー様数

135 社

掲載の総資料数

223 件

月間DL数（平均）

180 件

TOP5社のDL（平均）

6.6 件

登録パートナー様の業界数

16 業界

IT・メディア・広告・マスコミ・ソフトウェア・サービス・人材・医療・福祉・自動車・
機械・建設・不動産・電気・精密・教育...etc

ブランディングテクノロジーグループ



ブランディングテクノロジー株式会社（証券コード：7067）

一般社団法人
ブランド・プランナー協会

学習コンテンツを通じてブランドプランナーを育成することを目的に設立した社団法人。企業のブランドを「かたちづくる、そだてる、ひろめる」を実践する“ブランド・プランナー”を育成して創出します。



株式会社アザナ（沖縄）

2013年4月に沖縄で設立。主にグループのリスティング広告の運用や制作のニョア拠点として稼働。また在沖企業の「想い」や「可能性」をカタチにするため、ブランディング及びマーケティング支援サービスを提供します。



株式会社ファングリ

コンテンツマーケティング領域、企業ブランディングに関わるクリエイティブ領域、メディア運営を軸に事業を展開。企業のビジネス課題、プロジェクトの目的や予算にあったチームと実効性の高いソリューションを提供します。



ベトライ（ベトナム）

2012年にベトナム・ホーチミンで設立。日本国内向けにコーディング専門のニョア開発を、そしてベトナム国内向けにWebサイト制作サービスを提供しています。コンテンツの多言語化（日・越・英）にも対応。

当社のミッション・ビジョン・バリュー

-MISSION-

コンテンツの力で共創の機会を増やす

事業スタート以来一貫して標榜してきた「コンテンツ領域」に関わるコア・コンピタンスを通じ、世の中に共創の機会を増やしていくことが私たちのミッションです。

※共創とは異なる立場・技術・価値観などを掛け合わせて新しい価値を生み出すこと

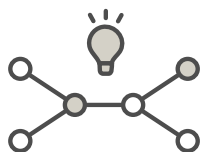
-VISION-

国内でもっとも信頼できる コンテンツプロデュースカンパニー

常に顧客やユーザーにとって何がベストなのかという視点でコンテンツをプロデュースし、中長期的なお付き合いに相応しい成果や実績、そして「信頼」をもって選ばれる企業を目指します。

-VALUES-

大事にする6つの価値観



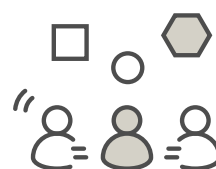
コンテキスト思考



オーナーシップ



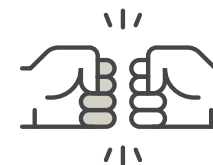
コ・クリエーション



多動力



プロフェッショナル



ファングリー精神

私たちは、企業として果たすべきミッション、中期的なビジョンを実現するべく、大切にしたい価値観やあるべき文化として「FUNGRY 6Values」を定め、遵守しています。

運営会社

コンテンツで、伝える。

FUNGRY

株式会社ファングリー

www.fungrry.co.jp



商号	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（親会社からクリエイティブ事業部をスピンオフ）
事業内容	コンテンツマーケティング事業・ブランドクリエイティブ事業・プラットフォーム事業
お問い合わせ	TEL：03-5457-3938（代表） FAX：03-6455-3111
資本金	25,000,000円（資本準備金を含む）
従業員数	31名（2022年5月1日現在）
認証・資格	ISO／IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム  電気通信事業 届出番号 A-03-18653
顧問税理士	税理士法人 虎ノ門共同会計事務所
主要取引銀行	三菱UFJ銀行 三井住友銀行
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.

新しい認知拡大・リード獲得の方法、 試してみませんか？

1

初期・月額が0円

2

リードは承認制

3

ストック型

さっそく試してみたい>

クリック後はフォームページへ遷移します

[フォーム送信ができない方へ]

エンプレス運営事務局

enpreth@fungry.co.jp

24時間受付中

ご質問、ご登録希望の場合は
「エンプレスを検討している」とご記入ください。

コンテンツで、伝える。

FUNGRY