

資料ダウンロードを起点とした
BtoBマッチングビジネス
「エンプレス」について

エンプレスに込めた想い



資料ダウンロードサイト「エンプレス」は、**企業と企業を体温ある”縁”**で結ぶことから名づけられました。

エンパス(empath) × 縁(えん) × 押す(press)を掛け合わせた造語です。

※ エンパスは共感力が高いこと

企業同士の縁を広めることによって、長年抱えていた問題が解決したり、繋がりから新たなビジネスが生まれることもあると考えています。

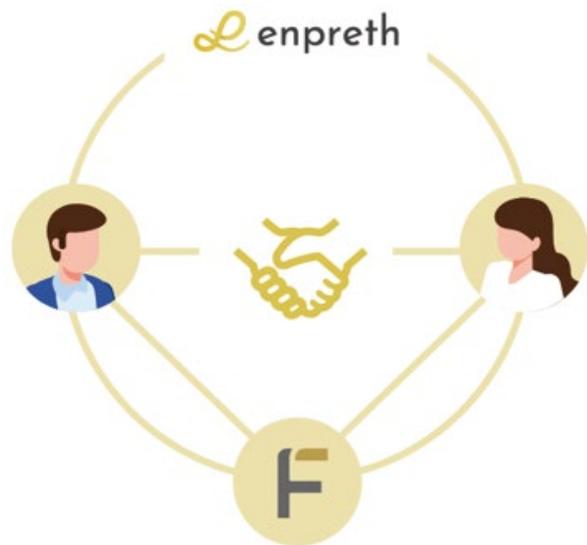
エンプレスをきっかけに、企業・市場に良い影響が増えていくと、結果的に個人の成長や幸せにも貢献できる。

未来を変えたい全ての企業・人を、体温ある感情のこもった繋がりによって発展するサービスを作っていきたいと考え、エンプレスを始動させました。

株式会社ファングリー 代表取締役 松岡 雄司

なぜ始めたのか？

私たちはコンテンツプロデュースカンパニーとして15年間で30,000事例超のコンテンツ制作を行い、企業様とのご縁を頂いてきました。



その中で、魅力的で品質も良いのになぜか売れず、反響も低くて困っている製品・サービスをお持ちの企業様との出会いが多くあり、自分達のノウハウを活かした解決ができないか考え始めたのが、エンプレス誕生のキッカケです。

それぞれの企業様が保有している独自コンテンツ（製品・サービス）を世の中へ分かりやすく伝え、お客様との縁を繋げていくには、まず最初のキッカケとなる情報の認知が必要であるため、オンライン上でもっとも縁を繋げやすい資料ダウンロードという事業形態を選択しました。

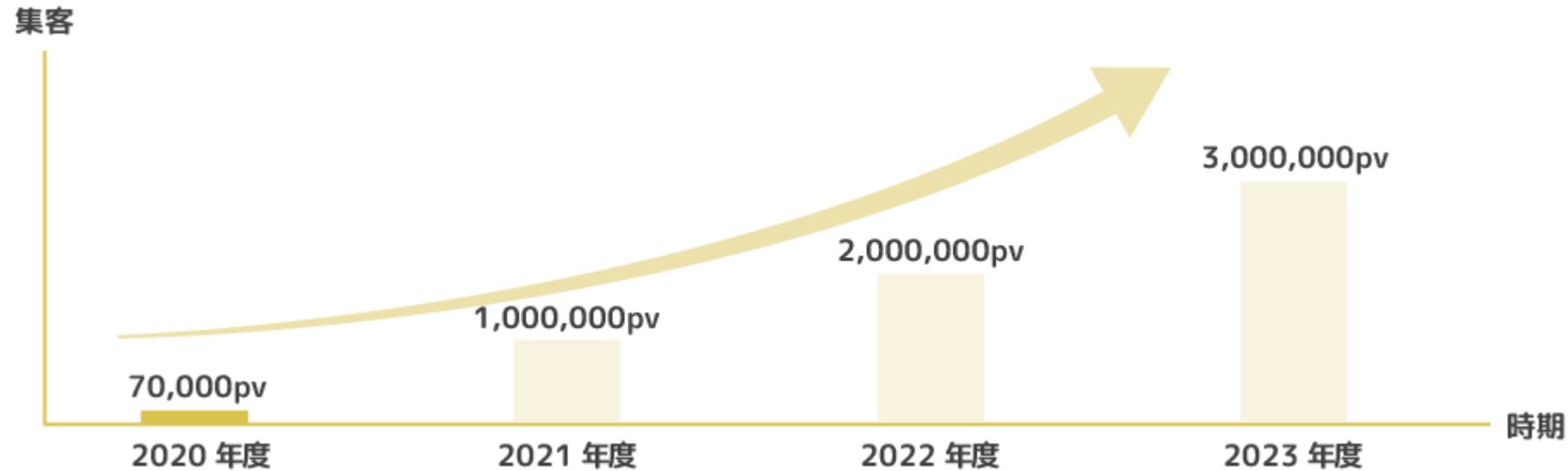
本当に良いサービスと、それを利用したい企業様を繋げ、経営課題の解決・サービス力の向上・業務効率化に貢献し、サービスを受ける消費者・生活者が豊かになっていく社会を実現します。

ビジネスモデル



企業担当者様がエンプレスにログインし、掲載されている企業様（御社）の資料ダウンロードを頂いた場合に、企業様に対してリード情報をご提供するBtoBマッチングサービスとなります。

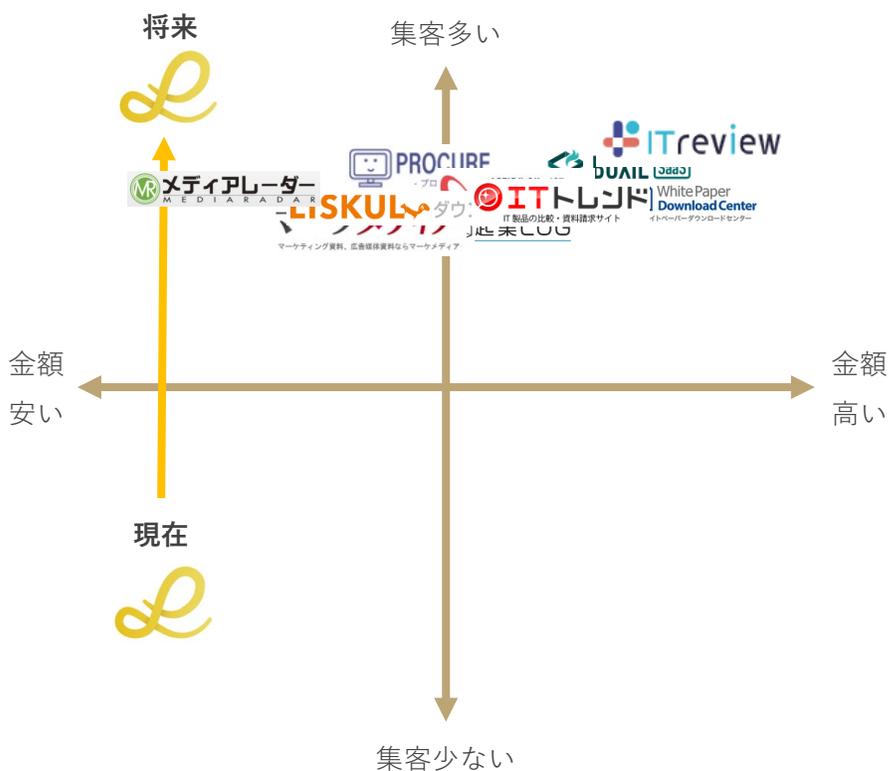
現在とこれから



外注無しの1人月の運営で396PV(2020年9月)から33,849PV(2021年3月)の約85倍にしています

今後の目標としては3年後に年間で300万を超える集客が得られる媒体を目指しております。弊社の最大の強みでもある15年間で30,000事例超のコンテンツ制作のノウハウを総動員し、企業様のリード獲得に向けた動きを加速させていきます。

競合他社様との関係性



資料ダウンロードサイトはインターネット上で簡単に探ただけでも20社以上すぐに出てくる状況で、どこも業界特化や集客性を武器に企業様の想いに応えている状況。

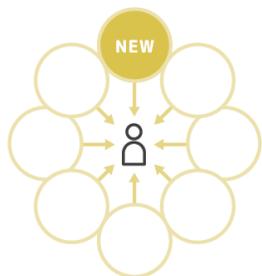
そして私たちは、どこかの資料ダウンロードサイトをライバル視しているわけではなく、掲げているミッションでもある「共創」を実現するために、お互い補完しあうパートナーだと考えています。

業界の盛り上がりから企業様同士の縁が広がっていき、結果的に消費者・生活者の方々が豊かになれば、私たちのミッション実現も近づいていく。

競合他社様とは共創関係で、業界全体を発展させていきたいと考えています。

エンプレスが貢献できること

リード獲得チャネルの追加



※ 新しい資料ダウンロードサイト

低予算でリード獲得



※ 1件1,000円～
「リード」ごとではなく「個人」ごとのため
一人で複数ダウンロードしても1件分のリード

欲しいリードのみ選べる



※ 承認したリードのみ費用発生

ナーチャリング機能



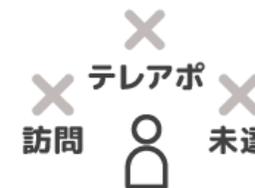
※ チャット機能有り

社内稟議不要で使える



※ 完全無料で使える
書面契約不要のプラン有り

営業ストレスの低減



※ 商談に繋がるリード獲得

テイカーではなくギバーで在り続けたい！

プラットフォームはサービスが発展していけばしていくほど、
生殺与奪権をプラットフォーム側に握られてしまう。

例：Google・Amazon・Facebook・Appleなど

もちろん加入プランや、お客様からのスコアリングによって差異は付けられると思いますが、
それでも対等な立場で上も下もない関係性のサービスを弊社は目指しています。

そして弊社のミッションである「共創」を目指すためには、
テイカーではなくギバーで在り続けることが「縁」を広げていくと信じており、
このような精神で「エンプレス」を運営しております。

ギバーとは？ : 与えることで価値を作り続ける

テイカーとは？ : 自分達だけの利益を追求する

システム機能の説明

機能① リードの一覧ページ

The screenshot shows the 'enpreth' lead management interface. It features a sidebar on the left with a summary of 'この月の成果' (This month's results) and a list of users. The main area displays details for '株式会社ファンگری' (Fungry Co., Ltd.), including its address and website. A chat window is open, showing a message from '田中太郎さん' (Mr. Tanaka) and a '縁を繋ぐ' (Connect lead) button. Red callout boxes with numbers 1 through 6 point to specific UI elements: 1 (Summary table), 2 (User list), 3 (Company name), 4 (User name), 5 (Connect lead button), and 6 (Chat message).

- ① つながり：当月のダウンロード件数（獲得リード数）
縁：当月のリードの承認件数
金額：当月の成果報酬の金額
- ② リードの一覧
- ③ リードの詳細（企業ごとで管理）
- ④ リードの該当者（企業に属する担当者様）
- ⑤ リードの詳細開示ボタン[縁を繋ぐ]
※このボタンを押して初めて詳細情報が確認でき、
成果報酬の件数としてカウントされます。
- ⑥ チャットメッセージ

コンセプトである「体温ある”縁”を繋ぐ」を体現していくため機能内の一部説明で、
つながり（獲得リード）、縁を繋ぐ（リードの承認）など独自用語を使わせて頂いております。

機能② 資料の概要ページ

The screenshot shows a document overview page for 'コンテンツマーケティング' (Content Marketing) on the enpreth platform. The page includes a header with navigation links, a breadcrumb trail, and a main content area with several callouts:

- ①** コンテンツマーケティング (Content Marketing) - Title of the document.
- ②** enpreth logo and company information (株式会社ファングリー).
- ③** レビュー (Review) section showing a 3.5-star rating (5 reviews) and buttons for '気になる (無料)' (Interested? Free) and '資料を見る (無料)' (View Document Free).
- ④** サービス開発のキッカケ (Service Development Kick-off) - Main content text.
- ⑤** 担当者 (Responsible Person) section showing three user avatars.

Additional elements include a '閲覧回数' (View Count) of 1000, a '資料を見る (無料)' button, and a '似ている資料' (Similar Documents) section at the bottom right.

どんな悩みを解決しているのか?

あんなことがあったのですが、それはもう大変で、今後もこの教訓は生きていくと思います。ですが、どうしてもならないこともあるもので、そればかりはやっばり辛かった記憶しかないですね。今

① 資料のタイトル

② 資料の概要

③ 閲覧回数

レビュー

気になる (無料) ボタン

資料を見る (無料) ボタン

※ このボタンが押されると獲得リード分としてカウント

④ 資料の説明枠

※ 資料掲載では必須で記入頂きたい内容があります

⑤ 担当者様の表示

同カテゴリーの資料

機能③ 資料追加ページ

サービス・製品開発・立ち上げのキッカケ※

①

画像をドラッグ&ドロップ or 画像を選択

※最大1Mまで

どんな悩みを解決しているのか?※

②

画像をドラッグ&ドロップ or 画像を選択

※最大1Mまで

作成 

下書き
 公開する

コンテンツポリシーに同意する

作成日 2021年01月01日 15:00
更新日 2021年01月01日 15:00

[削除する](#) [登録する](#)

※ ダウンロード・レビューが入ったコンテンツは削除できなくなります。

- ① サービス・製品開発・立ち上げのキッカケ
- ② どんな悩みを解決しているのか？

※他にも任意でご入力できる項目あり

特徴や機能を羅列するのではなく、
お客様が「これを知りたい!」「これを使いたい!」
と心を動かすキッカケとなる情報を入れて頂きます。

※本サービスはベータ版のため不具合や不都合が発生した場合は予告なく機能の停止・終了することがあります。

機能まとめ

基本	予定	検討中
<ul style="list-style-type: none">・ダッシュボード・リード一覧・リード承認・CSVダウンロード ※ トライアルプラン以上・資料掲載・チャット・各種設定	<ul style="list-style-type: none">・ユーザーさんとのコミュニティ機能・資料レビュー機能 ※ 資料ダウンロードユーザー側からの資料レビュー・口コミ機能・リードの自動承認機能 ※ 対象外リードの設定有り・ログイン時の2段階承認機能・Slack連携	<ul style="list-style-type: none">・リード承認前に企業名が確認できる・登録カテゴリーの細分化 <p>※ ご要望を頂いた内容は実装可否を社内検討しております。必ず実装できるわけではないですが、ご指摘やアドバイスを頂けると嬉しいです。</p>

コスト・プランについて

掛かる費用

掛かる費用	金額	説明
初期費用	無料	ご登録時にかかる費用はございません。
月額費用	プランごと	プランごとに月額費用は異なりますが、トライアルプランは完全無料です。
資料リード	1,000円/件	リード獲得後、ご担当者様が「承認」したリードのみ成果報酬としてカウント
募集リード	5,000円/件	現在は募集条件は準備中。引き受けて頂いた場合は成果報酬としてカウント

ご要望を頂いた場合

資料掲載代行	40,000円～	資料ページのライティングを代行いたします。（4,000文字～） 現在コンテンツ制作は承っておりません。
インタビュー	60,000円～	製品・サービスに関するインタビューを行わせて頂きます。（4,000文字～）

ご登録プラン

※初期費用が無料

＼初期／

プラン表	トライアル	月額フリー	ライト	スタンダード	プレミアム
月額費用	0円/月	0円/月	10,000円/月		
利用アカウント	1名	1名	1名		
資料掲載	○	○	現在はベータ版のため トライアルプランまでの ご提供とさせていただきます。		
ダウンロード状況閲覧	○	○	※トライアルプランは完全無料でご利用可能 ※トライアル以降のプランは内容が変更する場合があります		
リード情報開示	-	○	○		
記事掲載	-	×	○		
チャット機能	-	△ 文字数制限あり	△ 文字数制限あり		

※ 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」をご担当者様から頂き、初めてリードの詳細情報の開示と成果報酬分としてカウントされます。

※ プランの違いによる獲得リード数の保証はありません。機能利用のためのプラン費用となっております。

※ 有料プランは最低ご利用期間が「6か月」となり、その後は自動更新となります。（ご解約・プランのグレードダウンは前月までをお願いしております。）

ご利用までの流れ

無料（トライアルプラン）の範囲



トライアルプランの場合は資料掲載までが可能となり、ダウンロードされた資料リードの詳細情報は閲覧できない状態ですが、ダウンロード履歴は確認できます。

フォーム送信後に担当者から連絡を一旦入れさせていただきますが、ご本人様・企業様確認をさせていただくだけなので、営業目的でご連絡したり無理に有料プランを勧めることは一切ないためご安心ください。

企業様には最初、完全無料のトライアルからご利用頂いております。（期間の条件なし）

※2021年10月～2022年1月にベータ版公開予定のため、ご登録申請を先に頂いた企業様から順番に、ログインが可能になり次第、ID・パスワードを送付させていただきます。

有料（月額フリー・ライトプラン）



現在はベータ版のため

トライアルプランまでの

※ 無料から有料へ切り替える際はご契約が必要になります。

ご提供とさせていただきます。

※ 月額フリー※トライアルプランは完全無料でご利用可能ライトプラン
でご登録の場合はプラン料金の前払いが必要となります。

※ 月額フリープランは月額無料ですが、獲得した資料リードの詳細情報を閲覧する場合に成果報酬として1,000円を頂いております。

※ 有料プランのご登録方法の基本は「電子契約」とさせていただきますが、難しい場合はご相談ください。

ご登録後の費用シミュレーション

月に5件程の獲得リードを「承認」した場合

月額フリープラン	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目	半年間	合計
月額費用	0円	リード 30件						
成果報酬	5,000円	5,000円	5,000円	5,000円	5,000円	5,000円	30,000円	30,000円

月に50件程の獲得リードを「承認」した場合

ライトプラン	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目	半年間	合計
月額費用	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	60,000円	リード 300件
成果報酬	50,000円	50,000円	50,000円	50,000円	50,000円	50,000円	300,000円	360,000円

※ トライアルプランはリードの詳細情報を閲覧できませんが、完全無料で資料掲載のみ可能です。

※ 登録プランによるリード件数の増減ではなく、業界やコンテンツの状況によってリード件数が変わってきます。

他社様との比較 コストシミュレーション

月に50件程の資料リードを獲得した場合

他社様	1ヶ月間	6か月間	12ヶ月間
-----	------	------	-------

月額費用 50,000円	50,000円	300,000円	600,000円
--------------	---------	----------	----------

成果報酬 10,000円/件	500,000円	3,000,000円	6,000,000円
----------------	----------	------------	------------

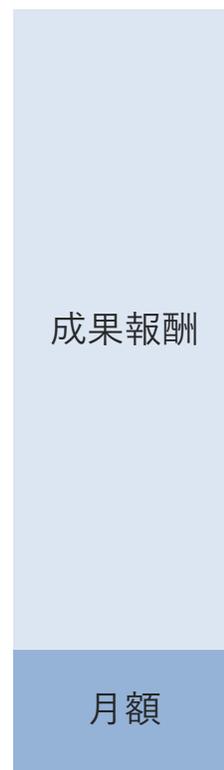
エンプレス	1ヶ月間	6か月間	12ヶ月間
-------	------	------	-------

月額費用 10,000円	10,000円	60,000円	120,000円
--------------	---------	---------	----------

成果報酬 1,000円/件	50,000円	300,000円	600,000円
---------------	---------	----------	----------

※ ライトプランで計算

他社様
資料リード600件
6,600,000円/年



1年間にすると
約5,280,000円の
コスト削減

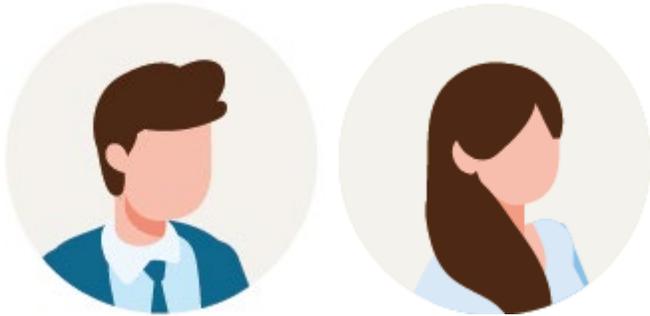
エンプレス
資料リード600件
720,000円/年



リード獲得に対する お悩み解決

【悩み①】初めての資料ダウンロードサイト

状況まとめ



状況

- ・社内で初めての新規事業を立ち上げた
- ・事業開発は得意じゃない
- ・初めての資料ダウンロードサイトなのでどこまで費用をかけていいかわからない

リードにかけられる予算

- ・少ない

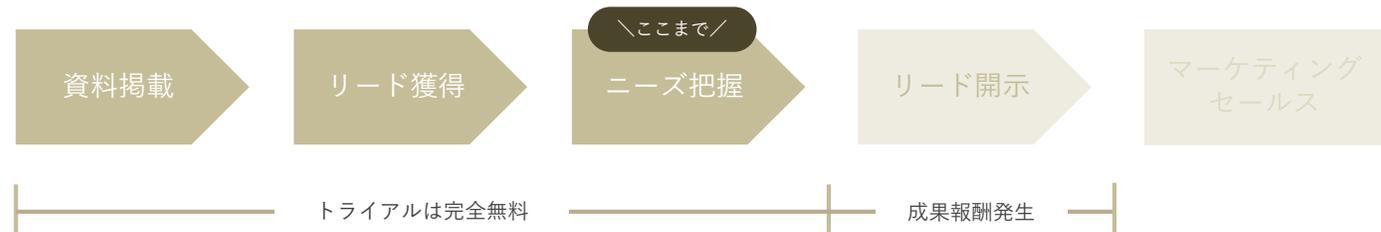
お勧めの使い方

テストマーケティング

リードを獲得するために、資料ダウンロードサイトを初めて利用する場合は、まず全くお金がかからない状態で始めてみるのがお勧めです。

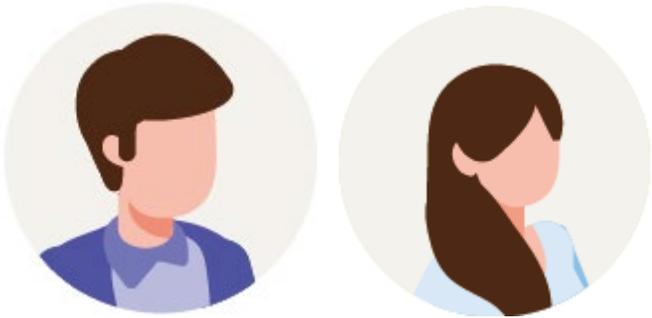
完全無料で利用できる**トライアルプラン**は、資料ダウンロードされてもリード情報の詳細開示はできませんが、無料で資料ダウンロードサイトを試せるのと、資料が見られている＝ニーズがあると判断もできるため、開発・育成中のプロダクト・サービスの品質を高めていくキッカケにもなります。

ご利用の流れ



【悩み②】 既存事業の伸び悩みを感じている…。

状況まとめ



状況

- ・ 既存事業が伸びず色々施策を試したいが何を
していいかわからない
- ・ 新しいマーケティングを取り入れたい

リードにかけられる予算

- ・ 少なめ

お勧めの使い方

ホワイトペーパーマーケティング

ホワイトペーパーマーケティングとは、資料を提供する代わりに会社名・担当者名・電話番号・メールアドレスなどの情報をフォーム入力と引き換えに得る、**リード獲得のための手法**です。得られた情報を活用し、自社のマーケティング活動に利用することで、将来的な売上や顧客数を伸ばすことに貢献してくれます。

※リードの詳細開示は『月額フリー』プラン以上の場合にご利用できますが、**現在ベータ版のため『トライアル』プランのみご提供中です。**

ご利用の流れ



【悩み③】 資料ダウンロードサイトに掲載を断られた経験あり

状況まとめ



状況

- ・ 資料ダウンロードサイトに掲載しようとしたがテーマと合わずに掲載を断られた
- ・ 掲載したい資料でNGを出された

リードにかけられる予算

- ・ 少ない

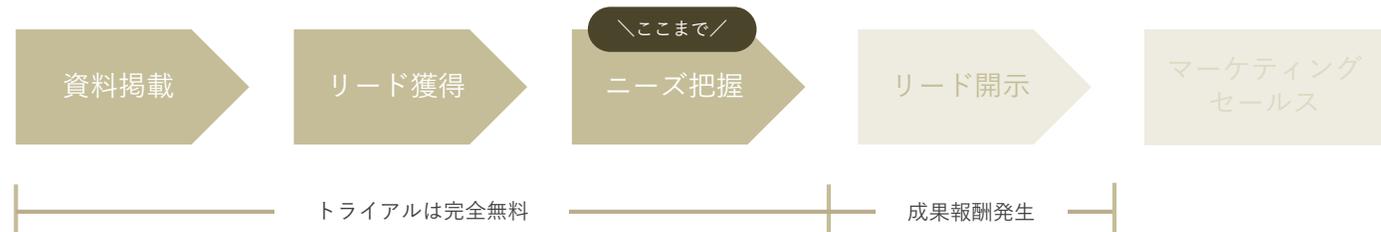
お勧めの使い方

様々な資料が掲載可能

エンプレスでは、プロダクト・サービスの紹介資料から、自社ノウハウ・業界レポートなど、**幅広いテーマの資料を掲載**することができます。

弊社が掲げているコンテンツポリシーに反しなければ、広いテーマで掲載ができるため、他でお断りされてもエンプレスなら掲載できるはずです。まずはお気軽に無料掲載ができる**トライアルプラン**からご利用頂ければ幸いです。

ご利用の流れ



【悩み④】 リードまで手が回らないから今は認知向上のみ

状況まとめ



状況

- ・現在はプロダクトやサービス開発に一番リソースをかけたい
- ・リードの対応まで手が回らない

リードにかけられる予算

- ・少ない

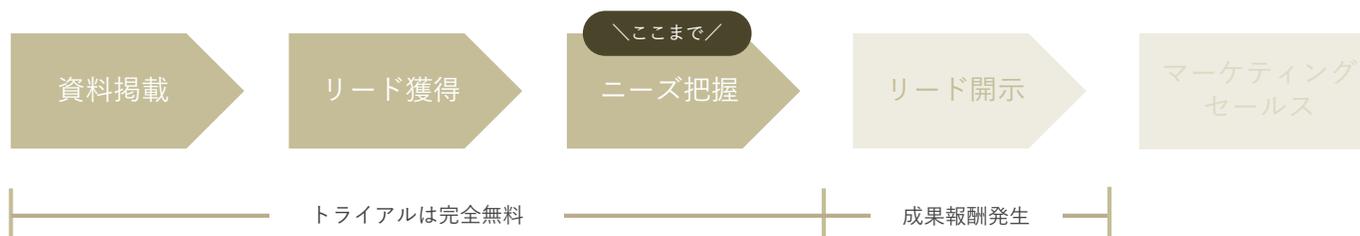
お勧めの使い方

認知向上

リードは欲しいけど、それよりもプロダクト・サービスの品質を高めるために、自社のリソースを最大限使いたい場合は、**トライアルプラン**を活用して資料ダウンロードを通じた**認知向上**の施策がお勧めです。

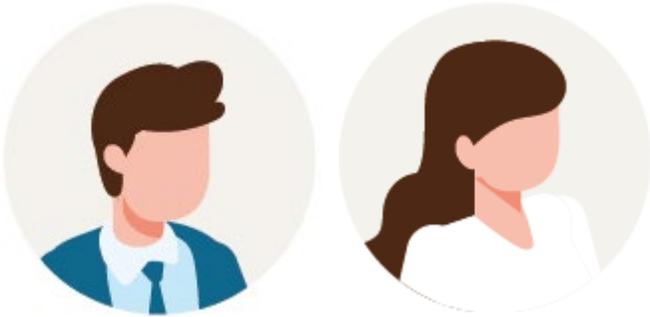
リードの詳細情報は閲覧できませんが、ダウンロード履歴は確認できるため、PMF（プロダクトマーケットフィット）に向けた動きが取れるようになります。

ご利用の流れ



【悩み⑤】 成果報酬が高すぎて登録を断念した経験がある

状況まとめ



状況

- ・資料ダウンロードサイトの成果報酬が高すぎて登録を断念した経験がある
- ・既存サイトの成果報酬が高くて継続するか迷っている

リードにかけられる予算

- ・あるけど安い方がいいと思っている

お勧めの使い方

おどろきの低価格でリード獲得

エンプレスは資料リードの**成果報酬を1,000円**からと設定しているため、価格が高すぎて断念した経験がある場合でも、始めやすいサービスとなっています。例えば、10件100,000円かかるより、10件でたった10,000円だと続けやすく嬉しいと思います。そんな価格設定をしているのがエンプレスです。

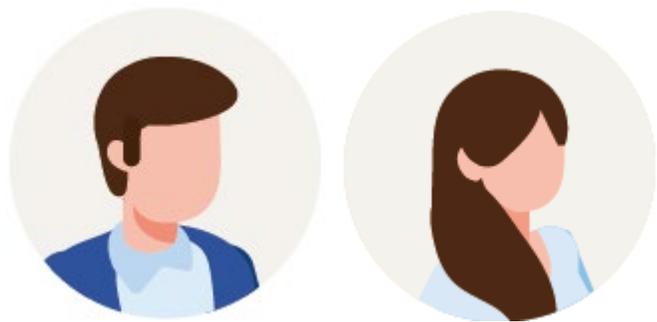
※リードの詳細開示は『月額フリー』プラン以上の場合にご利用できますが、**現在ベータ版のため『トライアル』プランのみご提供中です。**

ご利用の流れ



【悩み⑥】 欲しくないリードにまでコストが発生している

状況まとめ



状況

- ・他社サイトだとリードが選べない
- ・リード情報が重複しても課金発生するシステムに納得いかない

リードにかけられる予算

- ・あるけど安い方がいいと思っている

お勧めの使い方

欲しいリードのみ選ぶ

エンプレスは資料ダウンロードによる一時的なリード確保まで無料となっており、その状況から御社が欲しいリードのみ選んで正式に取得するシステムです。

これを『承認制』と呼んでおり、**承認したリードのみ詳細情報が開示**されて成果報酬の対象となるため、無駄にコストがかかることはありません。

※リードの詳細開示は『月額フリー』プラン以上の場合にご利用できますが、**現在ベータ版のため『トライアル』プランのみご提供中です。**

ご利用の流れ



【悩み⑦】 既存の資料ダウンロードサイトに不満がある

状況まとめ



状況

- ・ 自社の使い方に合わせられないので既存の資料ダウンロードサイトに不満が溜まっている
- ・ 新しいリードのチャンネルがほしい

リードにかけられる予算

- ・ あるけど無駄にたくない

お勧めの使い方

新しいチャネルとして

既存の資料ダウンロードサイトは、リードはたくさん得られるものの、無駄なリードにも費用が発生したり、登録したいカテゴリーに自社のプロダクト・サービスが合わない。このように不満が溜まっている場合もありますよね。
エンプレスは**費用も安く続けやすいサービス**となっているため、新しい集客チャネルとしても活用頂けると嬉しいです。

ご利用の流れ



安さの秘密

安さの秘密①：自分が”うれしいと”思える**本音本気**の金額設定



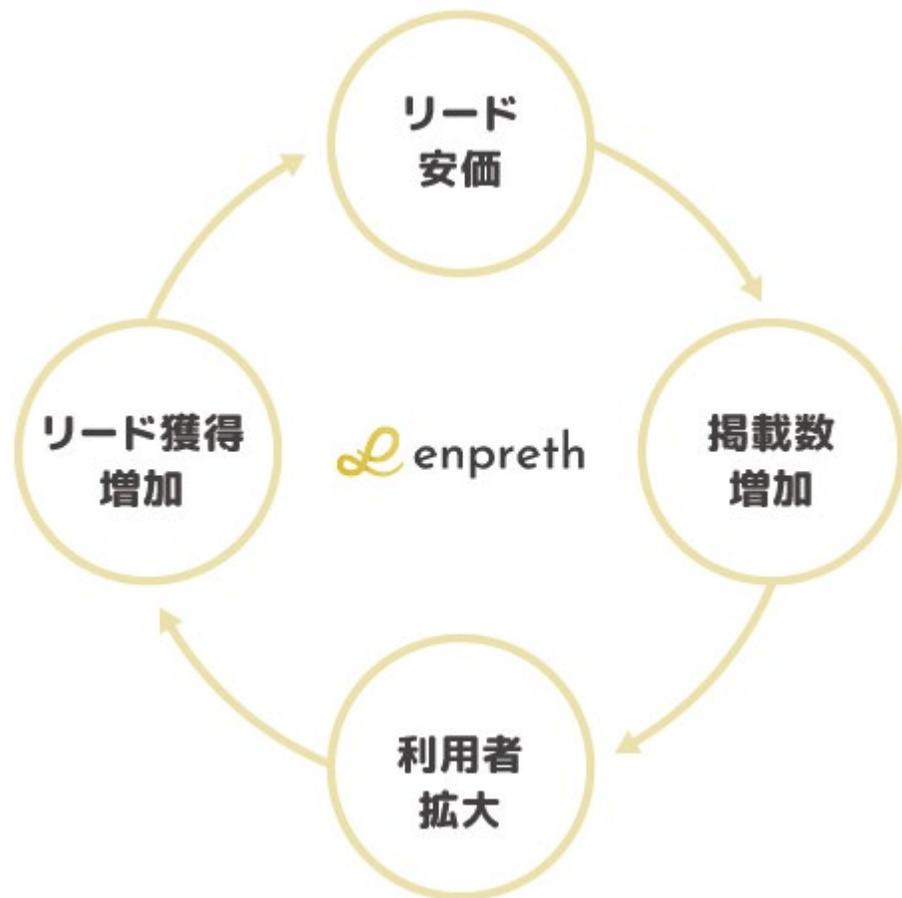
サービス提供側ではなく、サービスを受ける側として考えた際、**本当に「うれしい」と思える金額はいくらなのか？**を模索した結果、1件分の資料ダウンロードによるリード獲得を1,000円と考えました。

※リード獲得後、企業担当者様に「承認」されたリードのみが成果報酬対象

「うれしい」からこそ続けて利用してもらえる。

弊社のミッションである「共創」を実現するためにも、短期的な繋がりでなく、**長期的な目線で共にあり続けられる存在**となるため、企業様にとっての安心価格にしました。

安さの秘密②：ネットワーク効果でスケールさせていく

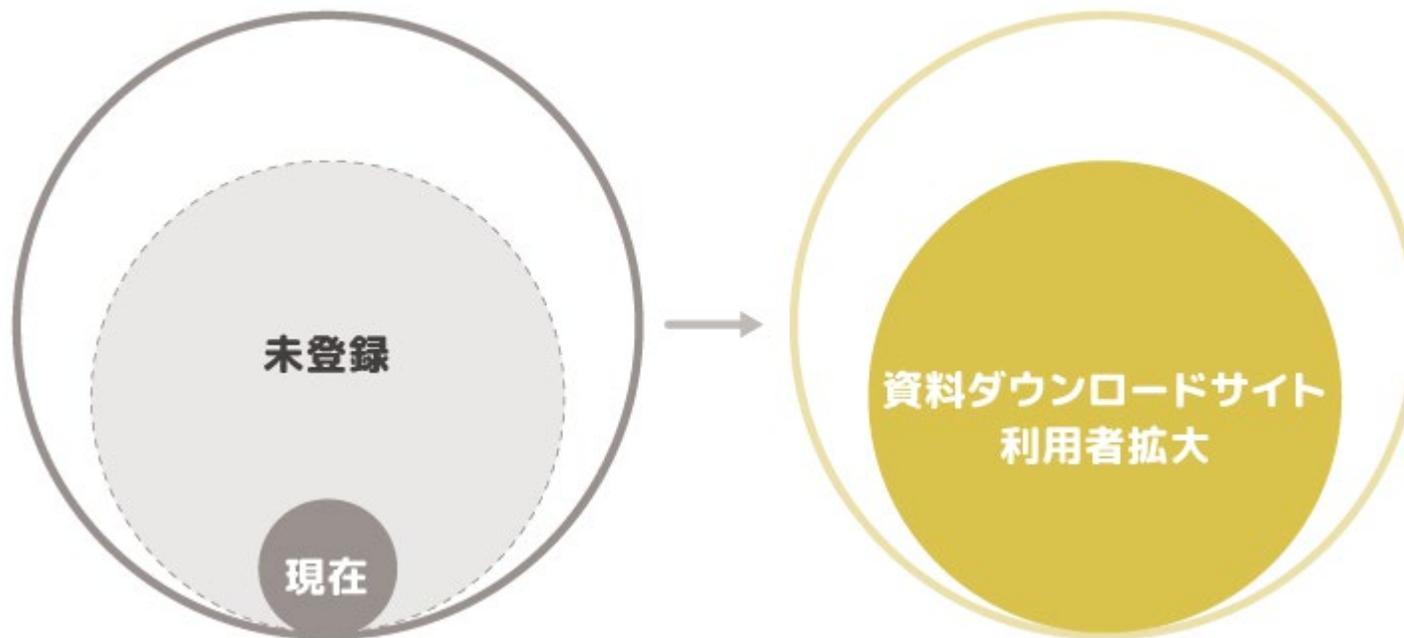


1. 資料ダウンロードによるリードが1,000円で獲得できるため
2. 企業様のご登録と資料掲載が増え
3. 資料を求めて利用者様が拡大し
4. 結果的にリード獲得が増えていく

リード獲得の安さを起点に、たくさんの方の利用を促進することでプラットフォームの拡大を加速させていきます。

特定分野ではなく幅広い業界・企業様に利用して頂く事を想定しているため、価格を下げています。

ネットワーク効果をもたらすもの



今まで予算の確保が難しかったり、1件のリードに対するコストが高くて資料ダウンロードサイトを見送っていた多くの企業様に対して、**コスト**が通常**約1/10**になるため、改めて検討頂ける機会も多くなります。その場合はプラットフォーム内のBtoB企業様が増えて、さらにご登録頂いた資料が目的の企業様にダウンロードされるようになる好循環を作ることができます。

安さの秘密③：リード活用に企業様の対応コストが掛かるから

1件分のリードから受注が入れば費用を十分賄えますが、その間に企業様で対応している電話・メール・資料作成・社内共有・連携・見込管理などの、今まで曖昧にされてきた細々した可視化されにくい対応コストは見逃されてきました。

さらに、リードを獲得しても見込みが低かったり、迷惑メール設定など、何らかの条件により活用できなくなることも多い。

高いお金をかけてリードを獲得したのに、すぐ活用できなくなるとは、あまり気持ちのいいものではありません。

そのため、リード獲得後に発生する企業様のコストに配慮した、価格を意識しております。



安さの秘密④：DX化による無駄なコストを削減



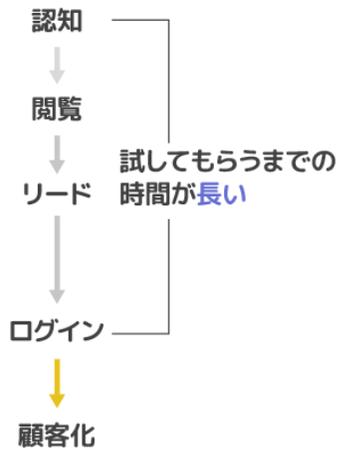
後発だからこそ、**今の時代にあった組織体制**を迅速に作ることで、**人件費を抑える**ことでお客様にご提供できるサービスコストを抑えることが可能となりました。

サービススタッフは**在宅勤務**をしておりますので、**メールなどのオンラインコミュニケーション**を基本とさせて頂いておりますが、今までカスタマーサクセスを行ってきたベテランが対応しているため、お気軽にご連絡頂けるとうれしいです。

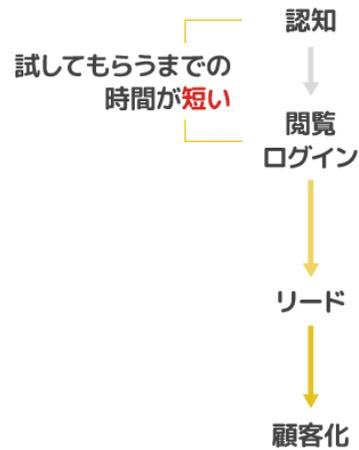
※ 有料プランへご登録の場合は**電子契約**を基本とさせて頂いております。

安さの秘密⑤事前のリード獲得が不要な世界へ

Sales-Led Growth



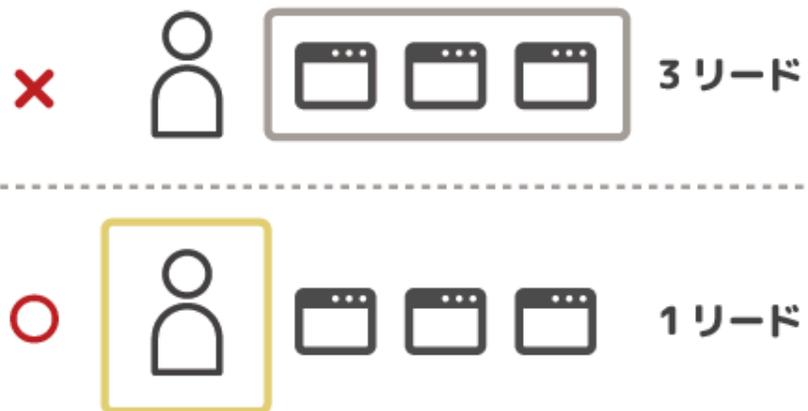
Product-Led Growth



特にSaaSの場合は、SlackやZoomに代表されるPLG（Product-Led Growth）の戦略をとる企業様が多くなる可能性もあり、外部からリードを獲得するのでなく、プロダクトがプロダクトを売り込むようになる。

従来のマーケティングプロセスが大きく変わり、資料ダウンロードサイトの立ち位置が見直されるタイミングでもあるため、将来を見据えた長いお付き合いができる価格を検討しました。

安さの秘密⑥リードのDL件数ではなく個人ごとの成果報酬



リードを資料ダウンロード1件ごとで計算すると、月ごとに同じ方が別資料をダウンロードしても成果報酬の対象となる場合が多いですが、エンプレスでは「資料」ごとでカウントするわけではなく「個人」でのカウントとなるため、同じ人が別資料をダウンロードしても、追加の成果報酬の対象にはなりません。

「縁」を作って頂くためのプラットフォームのため、資料のダウンロード件数ではなく「個人」ごとのカウントとなります。

例：1人が同じ企業様の資料を3件ダウンロードした場合
× 3リードとして3カウント分
○ 1リードとして1カウント分のみ

「できる」こと「できない」こと

【業界別の登録例】

※掲載は一部のみ

BtoB向けの製品・サービスをお持ちの企業様に活用いただけます。

※アダルト・個人経営の飲み屋・貸金業・債権回収・出会い系・遊技機市場に関する企業様など規約に基づき登録をご遠慮させて頂いている場合もございます。

IT・メディア・ソフトウェア・通信	精密機器	化学
サービス	娯楽	広告
人材・採用	物流	美容
メーカー	エネルギー・資源	印刷
食品・飲食	インフラ	…etc
医療	建設・不動産・住宅	

【資料の内容例】

※掲載は一部のみ

ダウンロードしてくれる企業の担当者様が喜ぶ内容であれば、様々な内容で掲載可能。

※ 資料掲載の際には弊社が掲げているコンテンツポリシーに同意して掲載して頂きます。

プロダクト紹介（SaaSなど）	トレンド情報	ノウハウ資料
サービス紹介	インフォグラフィック	アライアンス提案
新製品・サービスの紹介	会社紹介	カオスマップ
広告掲載募集（メディア）	事例紹介・自社の取り組み	ランキング
マーケティング	チェックリスト	手順・流れ・マニュアル
調査レポート	セミナー資料	…etc

【資料の内容例】

※掲載は一部のみ

業界別で、各企業様がどのような資料を掲載すればいいの？

■ 業界に特化しているプロダクト開発企業様の例

プロダクト紹介の資料、会社紹介など

■ 採用業界でポータルサイトを運営している企業様の例

採用サイトの紹介、アライアンス提案の資料など

■ セキュリティなどITインフラに関する企業様の例

プロダクト紹介の資料、セキュリティに関する啓蒙資料など

■ データ分析・調査企業様の例

カオスマップ、業界レポートなど

■ 不動産業様の例

ノウハウ資料、ランキング資料など

【企業様の登録例】

※掲載は一部のみ

どんな規模の企業様でも活用頂けるサービスです。

スタートアップ企業様		
ベンチャー企業様		
中小企業様		
大手企業様		
…etc		

エンプレスが“できる”こと

無料（トライアルプラン）

■ 資料の掲載

企業担当者様が求める資料なら、なんでも掲載が可能。

■ ダウンロード履歴の閲覧

資料ごとにニーズの有無を確認でき、改善できます。

■ 契約書の提出不要（トライアルプランのみ）

完全無料のため、支払いに関する手続きは不要であり、社内稟議を申請する必要がないため、ご登録後からすぐにご利用頂けます。

有料（月額フリー・ライトプラン）

■ 欲しいリードのみを選択できる

必要なリードのみを「承認」するシステムのため、不要なリードでコストがかかりません。

※承認とは、リードの**現在はベータ版のため**

トライアルプランまでの

■ チャット機能の活用

獲得リード（※トライアルプランは完全無料でご利用可能）**ご提供とさせていただきます。**
できるため、リードナーチャリングが可能。

■ リード獲得コストが1,000円～可能

リードが安価で獲得できるようになります。

※ リードは担当者様に「承認」されたタイミングで成果報酬対象に。

エンプレスが”できない”こと

■ 大量のリード獲得（今現在）

初期はベータ版のため資料掲載としての機能のみがご利用頂けます。（完全無料のトライアル版のみ）

■ 訪問などのオフライン対応

メール対応を基本とさせて頂いております。

■ 紙書類でのご契約

郵送前提の対応ではなくオンラインでの署名・契約締結（GMOサイン）を基本とさせて頂いております。

■ リードの獲得件数の保証

獲得件数の保証はしていません。

■ リード開示後のキャンセル（条件あり）

すべてのリードは、企業様の判断で詳細情報を取得する選択式の「承認制」のため一度承認したリードのキャンセルはお断りしておりますが、リード情報に不備（デタラメ情報）があれば、弊社側の確認をさせて頂き無効と判断された場合のみキャンセル可能です。

リードの無効対象について

■ 無効対象内

- ・明らかに不正や虚偽が含まれた情報（名前、番号、住所など）
- ・既存顧客（ご契約関係を示す書面などの情報提出が必要です）

■ 無効対象外

- ・企業様都合のリード（自社HPで獲得済み、ニーズと違う、相手企業様と商談中など）
- ・その他、弊社が定める無効対象外の範囲

■ 申請方法

- ・システム画面を使ってご報告頂きます。
- ・毎月月末までに申請が必要となります。

※ 無効申請をして頂いても弊社が定める対象外に入っている場合はお断りさせて頂く場合もございます。

お支払いについて

(現在は有料プランのご登録ができませんのでお支払いも一切発生致しません)

月額費用	月額の有料プランの料金については開始月前でのお支払いをお願いしております（前払い）。
成果報酬費用	獲得リードの「承認」された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（後払い）。

※ お支払月が月額費用と成果報酬でタイミングが異なります。（トライアルプランの場合は一切お支払いは必要ありません、完全無料でご利用できます。）

※ 初期費用はなく、有料プラン加入時は最低ご利用期間が3か月間となります。（ご解約金はありますが月中での解約でも日割り計算はしていません）

※ 有料プランへのご登録方法は「電子契約」とさせていただきます。

現在はベータ版のため

例：3月開始～9月終了の場合（月額フリープラン）

トライアルプランのみとなり、

お支払いは一切発生いたしません。

※ トライアルプランは完全無料でご利用可能

お支払月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	12月
月額費用											
成果報酬				3月分	4月分	5月分	6月分	7月分	8月分	9月分	

例：3月開始～9月終了の場合（ライトプラン）

お支払月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	12月
月額費用		3月分	4月分	5月分	6月分	7月分	8月分	9月分			
成果報酬				3月分	4月分	5月分	6月分	7月分	8月分	9月分	

サポート・体制

■ ご質問・ご相談

システム内チャットや、メールにて使い方や効果的な資料作成などの相談ができます。

時間：平日10:00～17:00

※ 導入前はオンラインMTGでご相談・レクチャーなども行っております。

■ 資料作成、資料掲載時のコンテンツサポート

どんな内容を書けばいいのか、または資料制作に関わるサポートも行っております。（制作の場合は有料）

■ 調査データのレポート提出（不定期）

エンプレス内で得られたデータをレポートとしてメルマガ配信いたします。

■ セキュリティ

サーバーはAWSを利用しており、WAFなどの設定も行い安全にご利用頂ける環境を整えております。

※ パスワードは暗号化

登録できなかった場合は何が原因？

ご登録ができなかった場合は以下が考えられます。

- ・ システム障害
- ・ すでに社内の違う担当者様が登録を済ませている
- ・ ご登録時にフリーアドレスで入力している

もし、社内の誰が登録しているか確認するのが難しい場合は、一度弊社へお問い合わせ頂ければご回答できる場合もございます。

また、ご登録には企業様で発行されているメールアドレスが必要となるため、携帯のキャリアアドレス、Gmail・MSNなどのフリーアドレスでのご登録ができません。

※メーリングリストはご登録可能です。

よくあるご質問・回答

よくあるご質問・回答（サービス内容編）

どのくらいリードが獲得できる？	現在ベータ版を準備中なので、正確な数値をとれていない状況ですが、日々コンテンツを追加してアクセス数を伸ばしリード獲得へ向けて動いております。
集客状況はどのくらい？	立ち上げたばかりのため現在、月間5万PV前後（2021年5月時点）ですが、今後はさらに施策を打ち集客力を高めてまいります。
競合とサービス内容が変わらない中、どのように運営していくの？	資料ダウンロードサイトとしては競合他社様と基本的な内容は変わりませんが、コンセプトの違いと費用の安さで御社に求めて頂けるサービスにしていきます。
リード獲得用のコンテンツの作成依頼は可能ですか？	はい、可能です。資料ダウンロードサイトではなく御社のサイト内に掲載するコンテンツ制作でも承れますが、現在はベータ版のため受け入れを中止しております。
資料を作ってもらえる事も可能ですか？	はい、可能です。内容にもよりますが5～10ページのオリジナルでライティング・デザインを作ると20万円～承っているため、お気軽にご相談ください。
資料ページを代行して作ってもらうことは可能？	はい、可能ですが、現在ベータ版のため、こちらのサービスは中止しております。

よくあるご質問・回答（機能編）

MYページはありますか？	ご登録企業様には専用のMYページがあり、その中でリードの状況を確認頂きます。その他にもデータの閲覧や設定変更もシステム内での対応が可能です。
メッセージ機能とは何ですか？	資料ダウンロードしてくれた企業担当者様とメッセージのやり取りができる機能です。連続では送れず、1通ごと交互に送って頂く仕様となります。（プランで文字数制限あり）
システムが使いづらい場合、調整して頂けますか？	ご指摘頂けると大変ありがたいです。すぐの調整は難しいかもしれませんが、一度検討させて頂いた上で改善に努めさせて頂きます。
コンテンツ制作の「記事」と「資料」は何が違うの？	コンテンツ制作機能では2種類の情報発信ができ、「記事」は文章と画像のみでそのまま公開される情報、「資料」は資料ダウンロードに該当する情報となります。
アカウント数は増やせないの？	トライアル・月額フリー・ライトプランまでは、担当者様1名のみですが、その上のプランからは3名・8名と増えていきます。（登録可能な人数は変わる可能性があります。）
ログインできなくなった、どうすればいい？	もしログインできなくなった場合は、パスワードの再設定機能がログインページにありますので、その手順に沿ってパスワードを再設定頂ければ幸いです。

よくあるご質問・回答（契約内容編）

プランは何に入ればいい？	現在はベータ版のため「トライアルプラン」のみを、ご提供しております。 まずは完全無料サービスから体験頂ければ嬉しいです。
解約はすぐできますか？	いつでもご解約は可能ですが、有料プランの場合は最低利用期間が6か月となり、期間中にご解約頂いても日割りにはならないので予めご了承頂けますと幸いです。
解約後、掲載情報はどうなりますか？	ご解約後でも、エンプレス上に掲載されたコンテンツはそのままコンテンツとしては掲載させて頂く形となっております。（製品・サービス廃止の場合を除く）
月額を払い忘れてたら？	万が一、月額費用の払い忘れが発生した場合、ご事情にもよりますが、お支払いが確認できるまで一旦停止させて頂く場合もありますので、予めご了承ください。
当月の成果報酬の金額は分かる？	はい、分かります。リードの一覧ページ、または毎月のお支払い金額をおまとめしているページもありますので、簡単にご確認頂けます。
請求書はいつ届く？	ご請求書は、翌月の月始めに送付させて頂きますが、事前に確認できるようお支払い金額をまとめているページにて簡易請求書をダウンロードできるよう予定です。

よくあるご質問・回答（運営会社編）

御社は信頼できる会社ですか？	弊社は上場しているブランディングテクノロジー株式会社（証券コード：7067）から子会社化したばかりですが、15年以上の実績もございますのでご安心ください。
エンプレスとは何ですか？	エンプレスは資料ダウンロードプラットフォームのことであり、リードの獲得支援をするサービスとなります。
社長はどんな人ですか？	弊社の 代表松岡 は元プロミュージシャンで、ビジネスの世界に入る前から「コンテンツ」の重要性を認識しており、その経験が今の事業にも活かされています。
ファングリーってどんな会社？	ファングリーはコンテンツプロデュースカンパニーとして、コンテンツに関わる記事制作・webサイト制作・戦略策定・運用など様々な事業を展開しております。
ファングリーって何人くらいなの？	2021年4月時点で29名のスタッフが在籍しており、多くがクリエイティブ職で組織されています。男性7:3女性の比率です。
サポート時間は何時～何時まで？	サービススタッフが対応できるのは、平日AM10:00～PM17:00までとなります。

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に反する内容は掲載できません。
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。

■ すでに自社で公開済の記事・文章はそのまま掲載できません

資料掲載の際にコピーコンテンツとなりうる状況を作らないため、
すでに御社で公開している情報そのままを使った掲載はできません。
ユーザーさんと真摯に向き合えるよう一つ一つ記載頂きます。

■ 掲載した資料の文章を二次利用することはできません

資料掲載の際にご入力いただいた情報や文章を、
そのまま貴社の媒体に掲載することはできません。

コンテンツポリシー

コンテンツポリシーとは？

コンテンツポリシーとは「エンプレス」で掲載される資料や、私たちが集客施策として投稿している記事、またはシステム内で使われる言葉など、コンテンツに関わる全てに対する方針のことです。

弊社ビジョンである「共創」の名の元、未来を変えたい全ての人へ寄り添っていくため、見る人が悲しい気持ちを抱く言葉は使わなかったり、相手にとって嬉しいと思ってもらえるコンテンツになるよう意識するためのもの。

これらのポリシーを元に全てのコンテンツが健全化されるように努めています。

※ ポリシーに反するコンテンツを確認した場合は非表示とさせて頂く場合がございます。

運営会社について

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.fungrly.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・メディア運営事業
お問い合わせ	TEL：03-5457-3938（代表） FAX：03-6455-3111
資本金	20,000,000円
従業員数	29名（2021年4月時点）
認証	ISO／IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 
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. 株式会社ソーシャルスタジオ

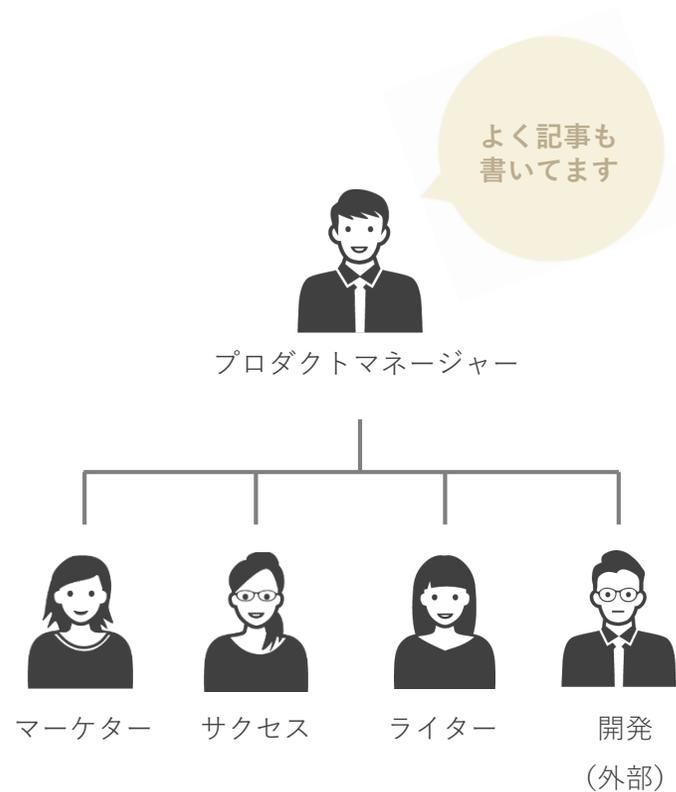
株式会社ファングリーのメンバー



中央にいるのが代表の松岡です。

プロミュージシャンの肩書を持ち「コンテンツ」の世界で20年以上のキャリア。

運営メンバー



2020年11月にマッチングプラットフォームである外壁塗装コンシェルジュを（株）じげん様に売却した、社内ベンチャーとして携わった運営メンバーがメインに「エンプレス」事業へアサインされており、経験を活かした運営がされています。

また、株式会社ファングリーの30,000事例超のコンテンツ作成で培ってきたノウハウも駆使して、貢献度の高いサービスとなれるよう挑戦しております。

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）



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アショア拠点として稼働。また在沖企業の「想い」や「可能性」をかたちにするため、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オフショア開発を、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

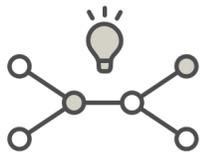
-VISION-

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



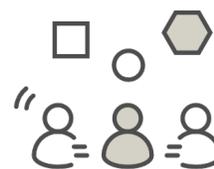
コンテキスト思考



オーナーシップ



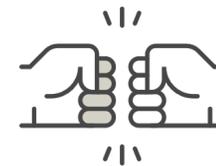
コ・クリエーション



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。

ソリューションマップ（マーケティングファネル×チャネル）

認知層 > 興味/関心層 > 比較/検討層 > 購入/導入層 > リピート層 > ファン層



実績紹介

Webサイト構築

12,429

採用サイト制作

59

オウンドメディア運用

44

記事コンテンツ制作

30,755

動画制作

2,128

総合ブランディング支援

19

【施策一覧】

各種調査・インタビュー / 社内研修 / ブランドコピー開発 / ブランドデザイン開発
 各種コミュニケーション開発 / ブランドレギュレーション策定 / 発表会・浸透施策支援
 組織調査 / 人事コンセプト策定 / 人材研修 / ブランドブック制作 / 動画制作
 パンフレット制作 / ブランドページ構築 / 採用ブランディング施策

リードのお悩みありませんか？

BtoBマーケティングにおいて、リード獲得がさらに求められる時代となっています。競合他社様も同じようにリードへ意識が向いているため、少しでも安くリードを手に入れてビジネスを加速させるお手伝いができれば嬉しいです。

[ご質問はこちら]

メディア事業部

sales@fungry.co.jp

受付担当：佐藤

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」とお書きください。

コンテンツで、伝える。

FUNGRY