

認知拡大

集客

新規開拓

顕在リードの、 争奪戦から脱却を。

資料ダウンロードをきっかけに需要の呼び起こしでリードを獲得

 エンプレス

コンテンツで、伝える。

produced by FUNGRY

エンプレス
事業成長に必要なご縁を

発注先を探す

お役立ち資料

バワボ

記事

最適なBtoB支援パートナーが
次々に見つかる。

キーワード例) 営業代行、マーケティング



ブランディング

- コーポレートブランディング >
- 採用ブランディング >
- 周年ブランディング >
- webブランディング >

セールス活動

- セミナー >
- ウェビナー >
- オンライン商談ツール >
- 日程調整ツール >
- リードジェネレーション >
- 資料調整・作成 >

ホームページ

- コーポレートサイト構築・リニューアル >
- 採用サイト構築・リニューアル >
- ランディングページ構築・リニューアル >
- ECサイト構築・リニューアル >
- サイト運用代行 >
- セキュリティ >

アウトソーシング

- インサイドセールス代行
- フォーム営業代行
- 手紙営業代行

SEO戦略

- コンサルティング
- コンテンツSEO
- コンテンツマーケティング
- サイト改善
- アクセス解析レポート
- アンケート調査・分析

広告

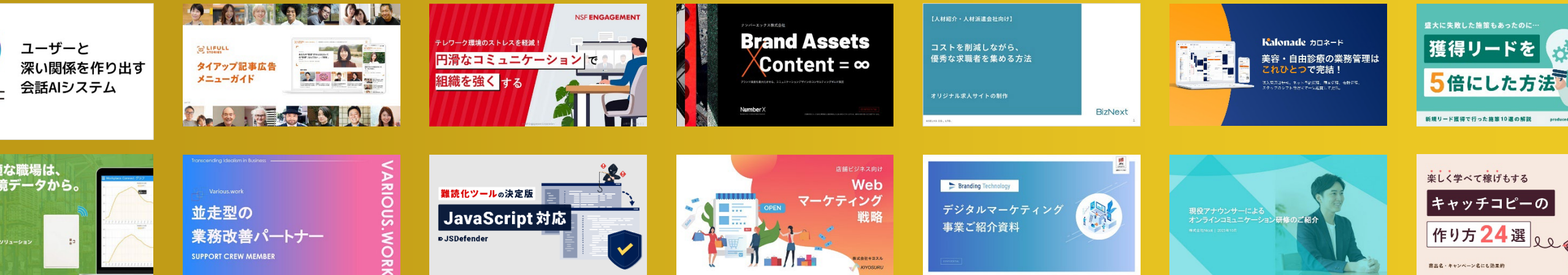
- 広告媒体
- SNS広告
- メール広告
- リスティング広告
- 記事広告
- 運用代行

全てを >

Concept

企業様同士のご縁をつなぐ リード獲得サービス「エンプレス」

／累計160社様以上にご利用いただいております／



ISSUE

リード獲得の課題

リード獲得の「今」と潜む課題

CPAの高騰



商談に繋がらない



競合との消耗戦



新規開拓で見込み顧客を獲得しようとするれば
すぐに「商談」「契約」できる企業へどの企業も集中するため
競合との争奪戦は避けられ状況が多くありませんか？

機会が今もどんどん失われている

リード数が伸び悩んでいる…

獲得リードの質が低い…

チーム内のスキルや知識が不足…

自社の魅力が伝わらない…

情報が多すぎて埋もれる…

潜在顧客にリーチできていない…

商談・成約に繋がらない…

広告費用対効果が見合わない…

他社と同じに見えてしまう…

商談でいつも負けてしまう…

コンテンツが不足している…

分析が不十分…

顧客獲得単価が高い…

競合と差別化ができない…

顕在リード獲得の「落とし穴」

顕在リードに対して…

短期的な勝負をしかけるあまり、コミュニケーション不足で価値を理解されないまま、失注が増えてしまう。

顕在リードはすでに…

情報収集が進んでおり、その前に接触できていないと、検討候補に入りづらく勝負がそもそもできない。

顕在リードが…

比較検討に入っていれば、競合との「違い」が出せないと価格競争や機能比較に陥りやすい。

顕在リードは商談や契約のタイミングは早いものの競合優位性がなければアプローチが難しい場合も。

どうすれば争奪戦から脱却できるのか



争奪戦にならないリードの特徴

- 課題には気づいてないが情報収集意欲はある
- 比較検討へ入る前のまっさらな状態
- 信頼を築ければ高単価でも成約を期待できる

今からできる効果のある手法

- 顕在リードの争奪戦を減らす
- 自社が勝負できる見込み顧客と出会う
- 関係性を築く前提で進める

ホワイトペーパーとはアウトバウンド寄りのインバウンド施策



認知が低い・急成長を望む・新規開拓などニーズが浮き彫りになっていない顧客に対して
需要を喚起してもらうにはホワイトペーパーによるリード獲得が効果的。

**エンプレスは
ホワイトペーパーを介して
需要の呼び起こしから入ることで
将来的な顧客とつながれる
リード獲得サービス**

service

サービス内容

1

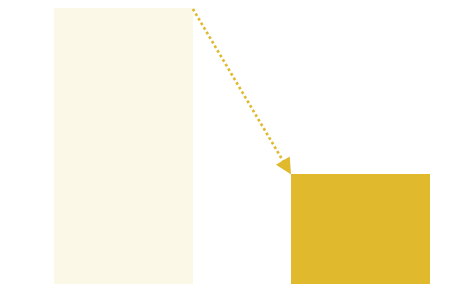
リード獲得支援



掲載資料でお客様の興味関心度が判断できるため、アプローチを最適化できます。

2

圧倒的な低予算



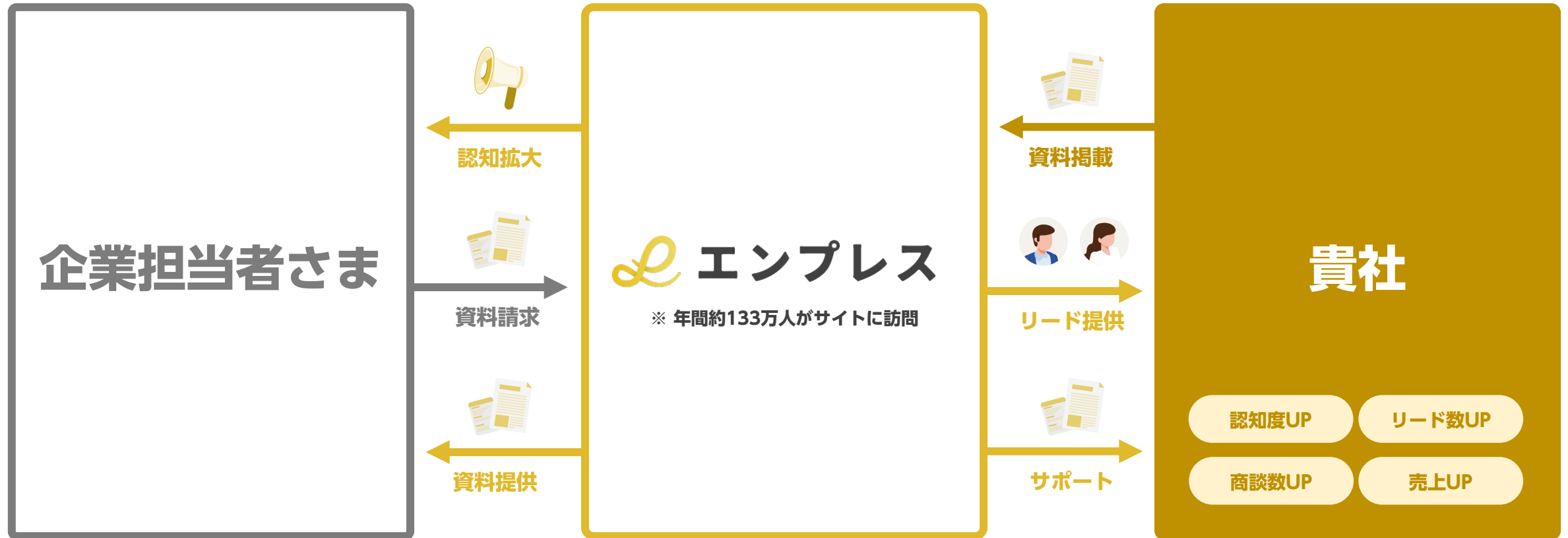
無料or定額2万円～始められるため、貴社のマーケティング予算を痛めません。

3

資料サポート



資料の調整・作成などダウンロードされやすいご支援しております。



エンプレスへご掲載いただくと
企業さまと繋がるチャンスが継続的に発生

data

データ

弊社媒体に訪問するビジネスユーザーの年間人数

1,329,514人

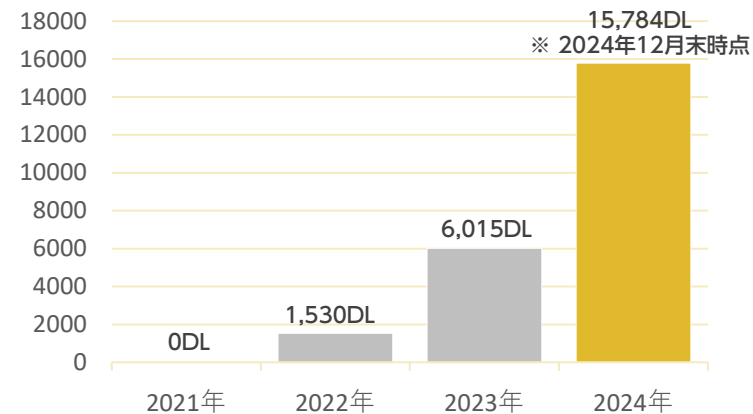


URL : <https://enpreth.jp/>

※2024年01月01日～2024年12月31日のGoogleアナリティクス4でカウントしたセッション

累計の資料ダウンロード数

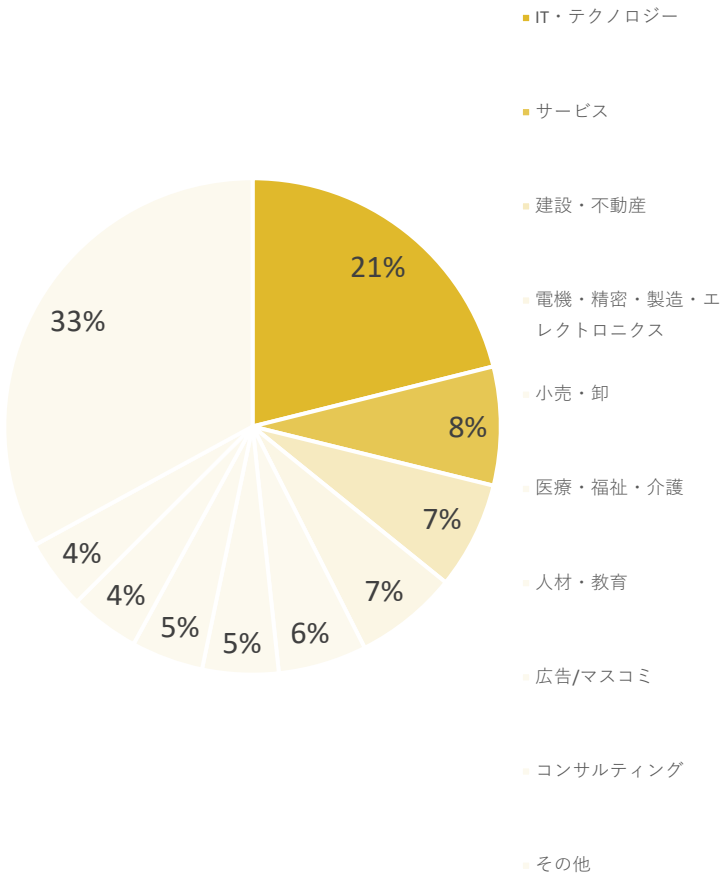
15,784 DL突破



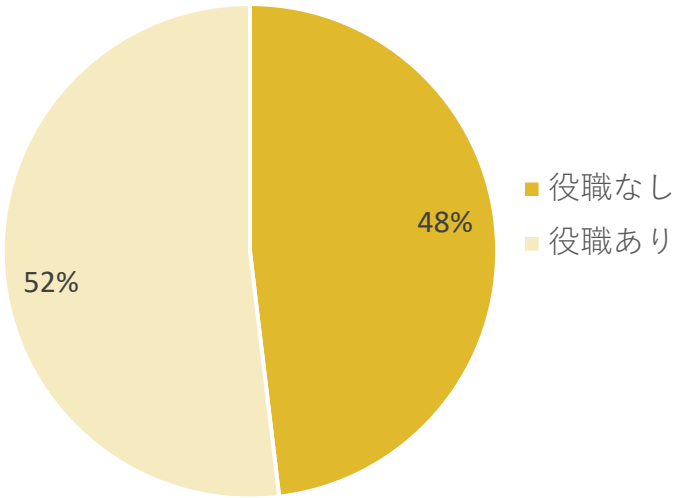
※2022年1月からカウントした資料ダウンロード数の累計

エンプレスをご利用頂くと
多くの見込み顧客と出会えるチャンスが生まれます

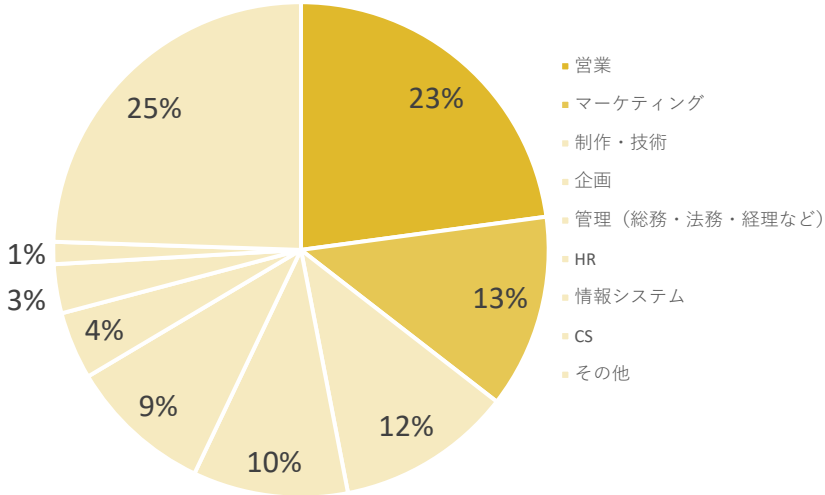
業界



役職



部署



<2023年1月1日～2025年5月31日：リードに対する属性の割合>

初月からメルマガ経由のDLで約10%の商談獲得へ貢献

企業 イベント運営企業さま

掲載時期 2025年4月

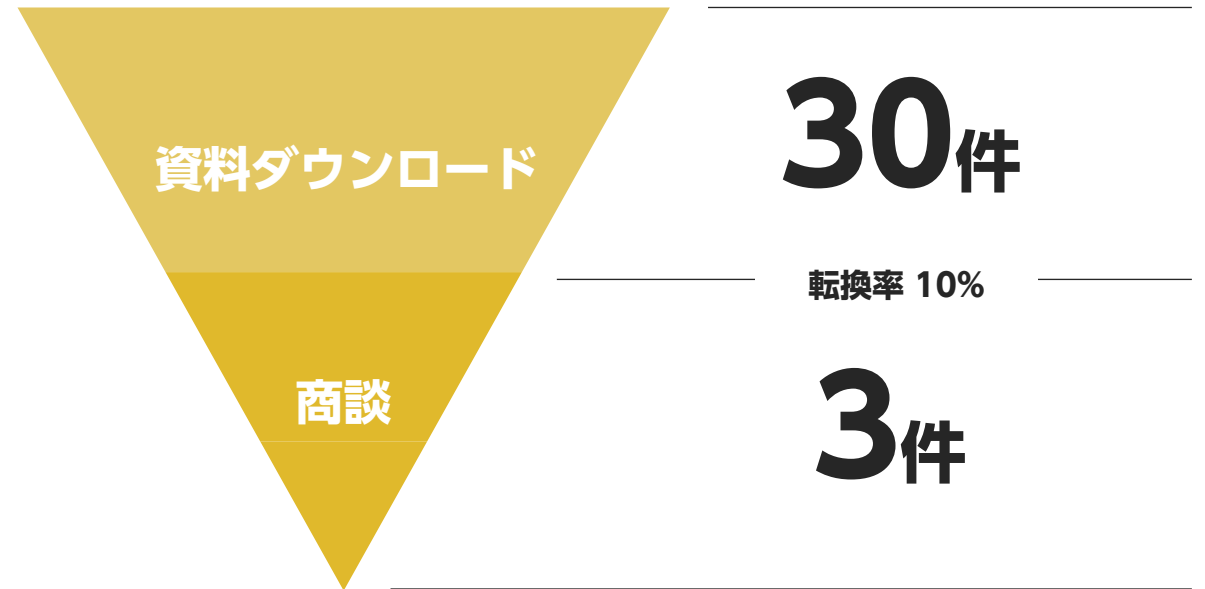
プラン 定額プラン

掲載数 ノウハウ：1件

掲載例



資料DL 30件
※メルマガ経由のDL数値（配信は1度のみ）



成果を実感！

インタビュー内容を公開中 >

<https://fungry.co.jp/case/asalink/>

魅力の伝え直しで月間約32.8ダウンロードまで成長

企業 大手人材企業のIT部門さま

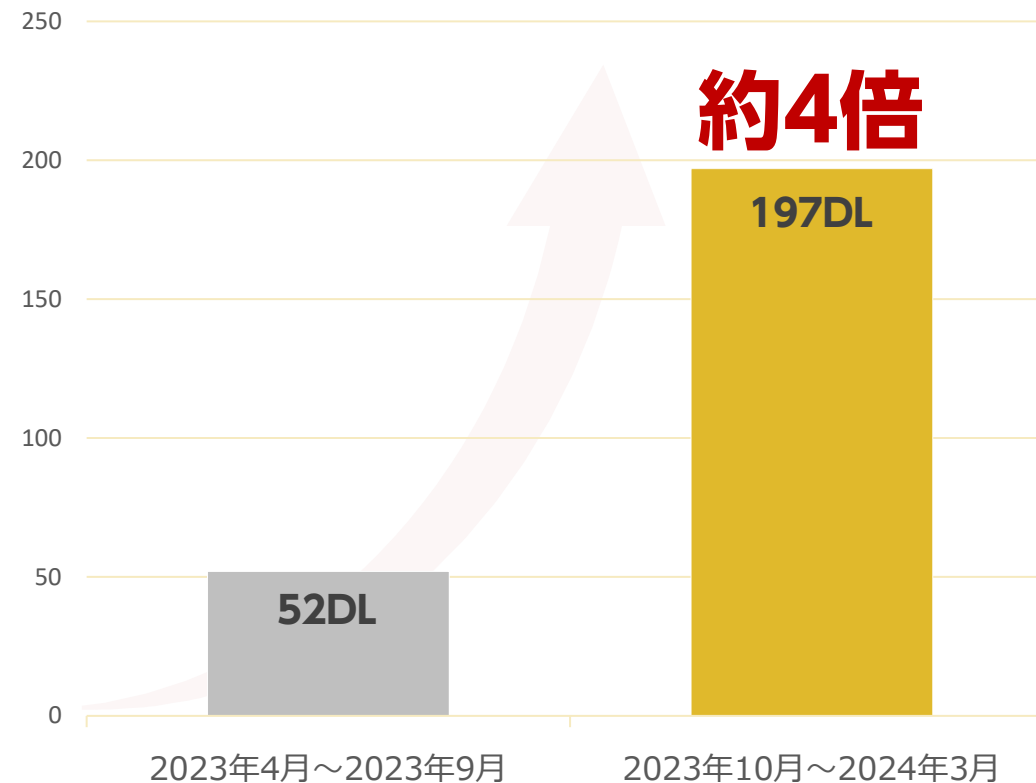
掲載時期 2023年4月

プラン 定額プラン

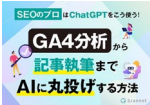
掲載数 サービス：16件
レポート：4件



月間DL(平均) 32.8件
※ 2023年10月～2024年3月
※ サービス・レポートのDL割合は半々

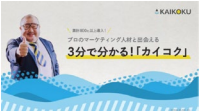


後半は製品・サービスの魅力を翻訳し直した
アイキャッチ画像を追加

パートナー事例	資料例（一部）	計測期間	資料DL	月間平均DL	サポート
SEO	 	3ヵ月	82	27	掲載メルマガ
調査	 	4ヵ月	93	23	掲載メルマガ
マーケティング	 	7ヵ月	59	8	掲載メルマガ
営業	 	1年1ヵ月	158	12	掲載メルマガ
マーケティング	 	1年3ヵ月	184	12	掲載メルマガ

パートナー事例	資料例（一部）	計測期間	資料DL	月間平均DL	サポート
広告媒体		1ヵ月	4	4	掲載メルマガ
広告媒体		1ヵ月	11	11	掲載メルマガ
広告		2ヵ月	34	17	掲載メルマガ
広告代理店		11ヵ月	81	7	掲載メルマガ
広告媒体		1年10ヵ月	425	19	掲載メルマガ資料調整

パートナー事例	資料例（一部）	計測期間	資料DL	月間平均DL	サポート
SaaS		2カ月	39	19	掲載 メルマガ
AI		5カ月	54	11	掲載 メルマガ
SaaS		7カ月	64	9	掲載 メルマガ 資料調整
システム開発		7カ月	88	12	掲載 メルマガ
SaaS		1年2カ月	96	7	掲載 メルマガ 広告枠

パートナー事例	資料例（一部）	計測期間	資料DL	月間平均DL	サポート
コーチング		1ヵ月	5	5	掲載 メルマガ
マッチング	 	1ヵ月	6	6	掲載 メルマガ
管理職研修	 	4ヵ月	86	21	掲載 メルマガ
DX研修	 	8ヵ月	30	4	掲載 メルマガ
営業研修	 	1年	67	5	掲載 メルマガ

plan

ご利用について

発注先パートナー掲載

資料掲載



貴社のご紹介とカテゴリー

例: <https://enpreth.jp/partners/fungry/>

製品・サービス・その他ホワイトペーパーの掲載

例: <https://enpreth.jp/service/detail429/>

※ ご掲載は資料とセットになります

ご登録頂いた方だけの特典

ご登録頂いた後はエンプレスが継続的に 資料掲載以外でもご縁を創出する取り組みを行っていきます

1

社名・製品・サービスの露出



2

製品・サービスの記事制作

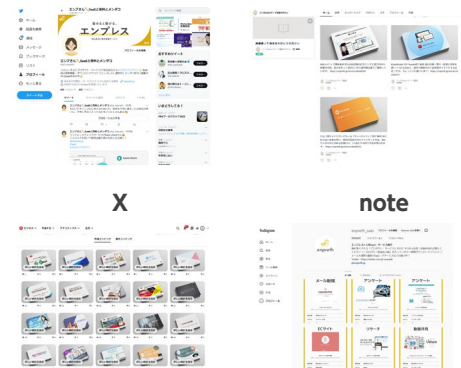


特集記事

関連記事

3

SNSへの露出



Pinterest

Instagram

※ ご指定の内容で掲載されたい場合は有料となります

無料プラン

0円/月

最低利用期間：なし

リード情報

社名

氏名

役職

業界

部署

メアド

電話番号

備考

月額無料でご掲載できますが
資料ダウンロードされた場合は最低5件から
買取オプションがご利用いただけます。

定額プラン

2万円~/月

最低利用期間：6ヵ月

リード情報

社名

氏名

役職

業界

部署

メアド

電話番号

備考

定額のため資料ダウンロード数が増えても
追加の費用は一切かかりません。
リードを獲得次第ご活用できるプランです。

保証プラン

オーダーメイド

最低利用期間：1ヵ月

リード情報

社名

氏名

役職

業界

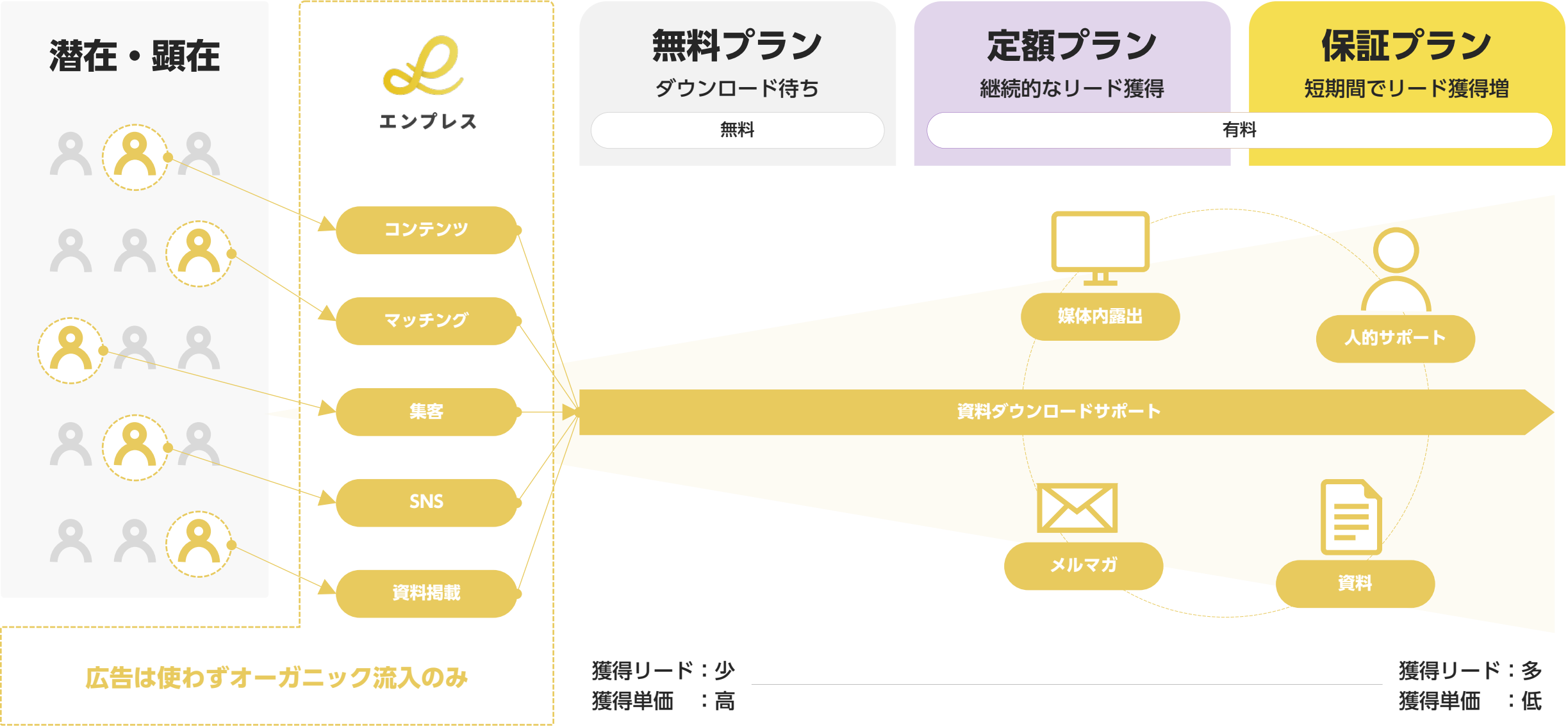
部署

メアド

電話番号

備考

資料ダウンロード数の保証をするプランです。
指定期間内に保証数へ到達しなかった場合は
到達するまで無償でご対応いたします。



無料プランをご利用の場合でも、スポットでリード情報が得られるオプションもご用意しております。

オプション名	金額	最低数量	最低数量から追加	開示情報
Lead Basic（リードベーシック）	15,000円	5	1件追加ごと+3,000円	社名、氏名、メールアドレス
Lead Prime（リードプライム）	30,000円	5	1件追加ごと+6,000円	社名、氏名、メールアドレス、電話番号、役職

ご注意事項

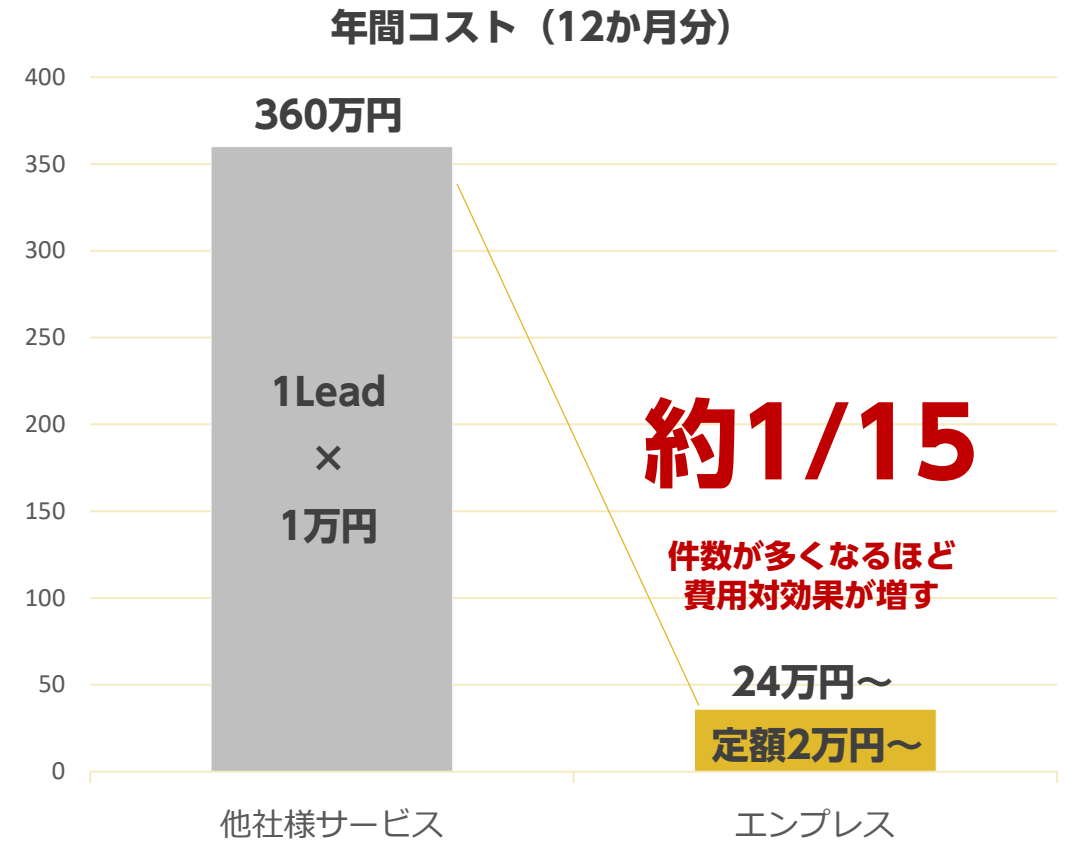
- ・「無料プラン」のパートナー様のみがご利用頂けます。
- ・対象リードは最新リードからのカウント分となります。
- ・一度開示したリードのキャンセルや別リードへの変更は行えません。（既存顧客等が含まれている場合も）
- ・貴社既存顧客との照合等を行い外すことはできません。
- ・何度もご利用頂けますがリードの買取ごとでお申込書の取り交わしが必要となります。
- ・資料ダウンロード数とリード数が必ずしも一致しない場合もあります。

月10件のリードを獲得した場合

サービス	件数/月	単価	月間費用
エンプレス	10件	-	2万円 ※定額プラン
A社		5千円	5万円
B社		1万円	10万円
C社		1.5万円	15万円

※ エンプレスの定額プランは最低利用期間6ヵ月となりその後は毎月自動更新

月30件のリードを獲得した場合



① ご登録フォーム送信

[ご登録フォーム](#)を送信いただきます。

② 簡単なお打ち合わせ

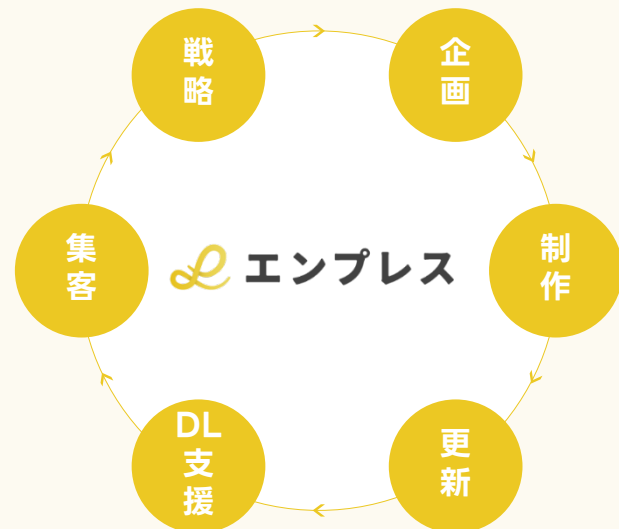
サービス開始前に30分～1時間ほどのご説明をさせていただきます。

③ 掲載ページ作成

資料共有頂いた後は、1～3日ほどで掲載ページを作成いたします。

④ サービス開始

サービスを開始させていただきます。



＼あらゆる資料が掲載可能／

企画・提案資料

セミナー資料

ホワイトペーパー

調査レポート

製品紹介

会社紹介

研修資料

マニュアル

その他

掲載前に構成・デザインなどのご不安があればサポートもしておりますのでお気軽にご相談ください

■ 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。

■ エンプレスへ掲載頂いた内容について二次利用可

エンプレスに掲載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。

■ 掲載ページの管理は運営側で対応

運営チームで掲載文章を作成いたします。

指定した情報やボリュームを増やされたい場合は別途費用を頂いております。

■ 土日・祝日・深夜・早朝・訪問対応などはできません

運営体制上ご対応できない曜日・時間帯があり、訪問によるご説明もできません。

■ サービス停止後もページ自体は残ります

弊社サービスは掲載資料が多く媒体の品質維持のためにも非公開・削除は行わず ページはそのまま残させて頂いております。

※ただし資料に含まれる製品・サービスそのものを停止される場合はページ上該当部分の情報を差し替える形で対応

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。

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。



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

お電話

03-6455-3124

ご相談フォーム

お問い合わせはこちら

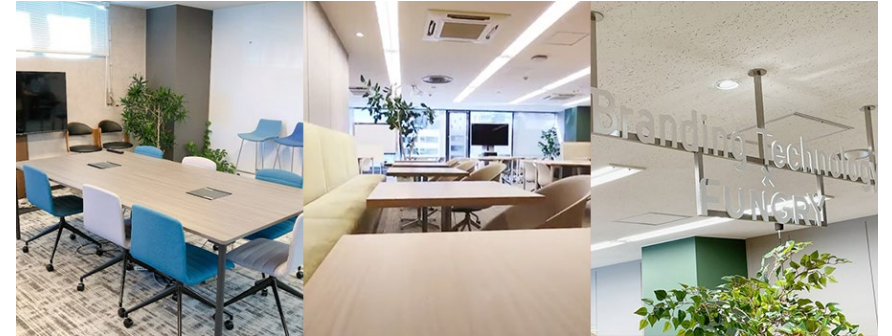
お電話対応可能な時間帯：平日 10時～17時 / 土日祝は休み

無料登録フォーム

まずは**無料**で始めてみる >

受付：24時間 / 365日受付

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
ご連絡先	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	36名（2023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



グループ構成



成果に直結するホワイトペーパー制作に役立つ 記事と資料3選



<https://enpreth.jp/media/white-paper-quality/>



<https://enpreth.jp/document/partner/675-Nu2taTMD.pdf>



<https://enpreth.jp/document/partner/364-j7VStCMU.pdf>