

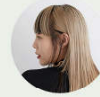
Thema 【影響力の法則】

- Instagram で顧客獲得&売上アップの秘訣を大公開 -

Tsukasa Matsumoto

■Tsukasa Matsumoto

oncearound 提携講師



2008年株式会社バロックジャパンリミテッド SLYにて販売員を経験後、
2013年にブランドのSNS 担当に就任。
2017年 同社全体のマーケティングチームを設立・引率。
ブランドSNS担当の採用・育成・運用～制作 / 社内インフル エンサー発掘・育成 / プ
ラントイベントなどSNSプロモーションに関わる様々な経験を積み、合計300万フォロ
ワー以上の企業アカウント及び個人アカウントの成長に携わる。
2021年に株式会社パニッシュ・スタンダードに転職し『STAFF START』の講師として
1年在籍。
2023年現在は独立し、アパレル・飲食・エンターテインメントなどジャンルの幅を広げ
オンライン接客のサポート / SNSのプロデュース・制作などを行っている。

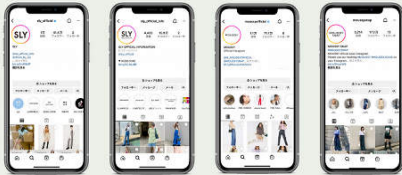
2

■Tsukasa Matsumoto

株式会社バロックジャパンリミテッド

- ：アカウントディレクション / 運用
- ：企画立案（EC連動） / 制作 / 撮影 / デザイン / 分析サポート
- ：スタッフInstagram教育

在籍時、自社ブランドの過半数のInstagram運用に携わり様々な経験を積みました。



3

■Tsukasa Matsumoto



SAKAZEN



4

■Tsukasa Matsumoto



5

■Tsukasa Matsumoto

2022年6月実施 | 【通販EC EXPO】セミナー登壇



6

■Tsukasa Matsumoto



2023年8月実施 【ELLEgirl NextLAB】
ワークショップ型イベント登壇



7

■Tsukasa Matsumoto

株式会社Francfranc | 初回YouTube LIVE 監修



8

■Agenda

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答
6. おわりに

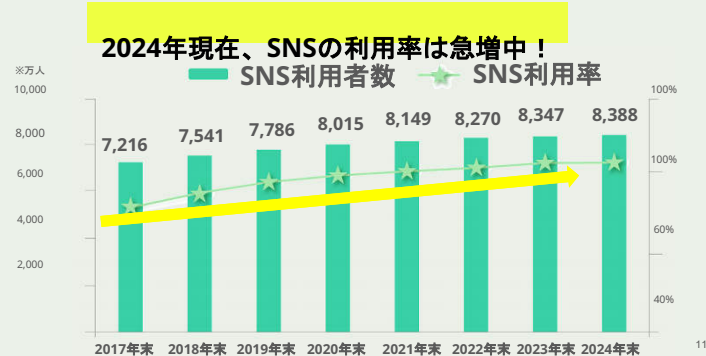
9

■Agenda

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

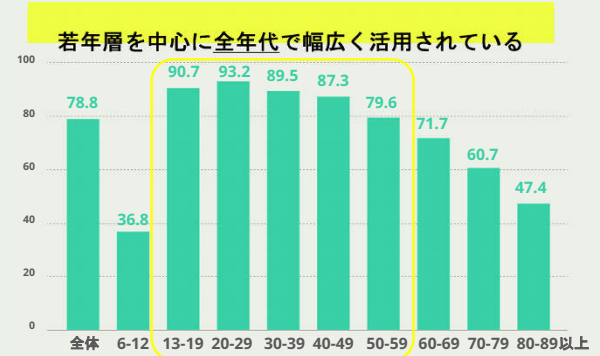
10

■Agenda_SNS Market Overview | SNSマーケット概況



11

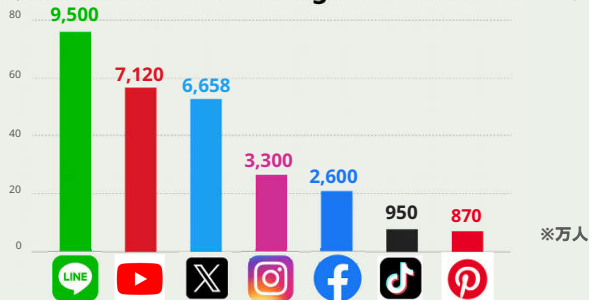
■Agenda_SNS Market Overview | SNSマーケット概況



12

■Agenda_SNS Market Overview | 日本における主要SNSの月間アクティブユーザー数

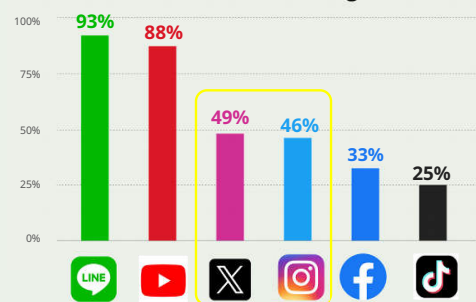
LINEを筆頭にYouTube・X・Instagramはもはやインフラ！



13

■Agenda_SNS Market Overview | 日本における主要SNSの利用率

企業のマーケティングにはInstagramが◎



14

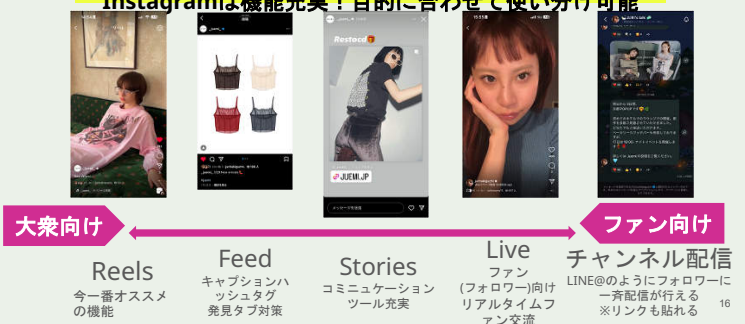
■Agenda_SNS Market Overview | SNSプラットフォーム



15

■Agenda_SNS Market Overview | SNSプラットフォーム

Instagramは機能充実！目的に合わせて使い分け可能



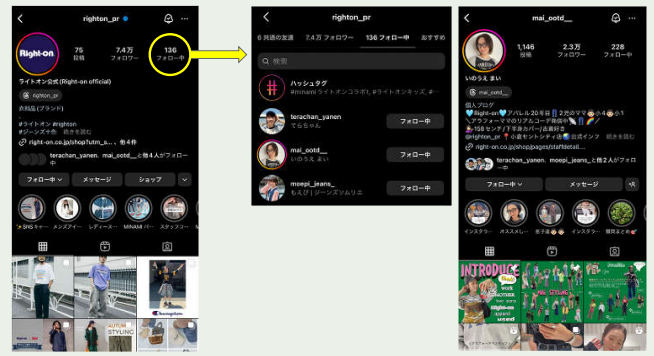
16

Agenda | “人”の魅力の好事例

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

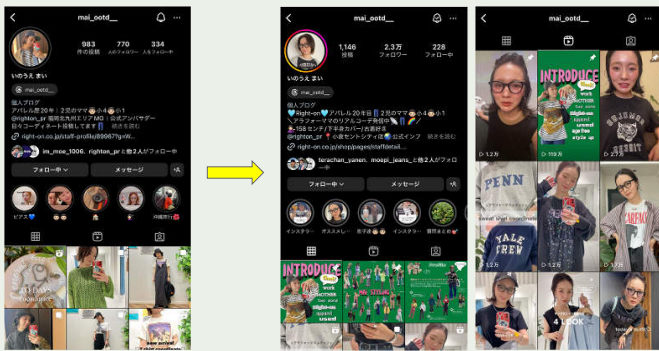
17

Agenda “人”の魅力の好事例



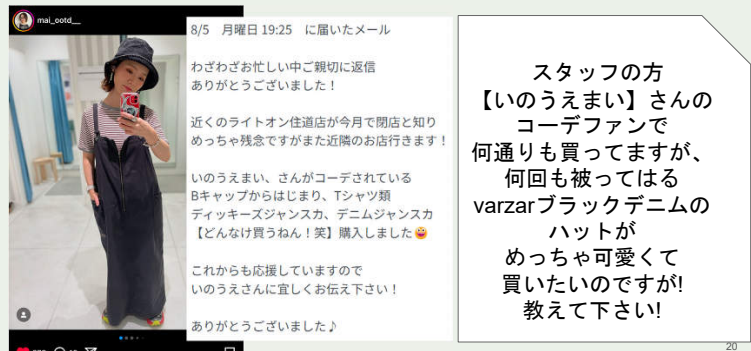
18

Agenda “人”の魅力の好事例



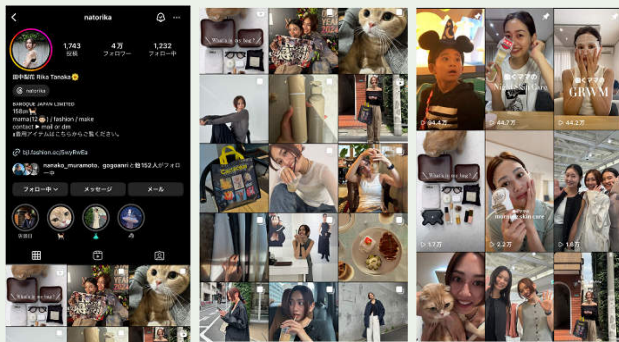
19

Agenda “人”の魅力の好事例



20

Agenda “人”の魅力の好事例_MOUSSY&SHELTTER @natorika



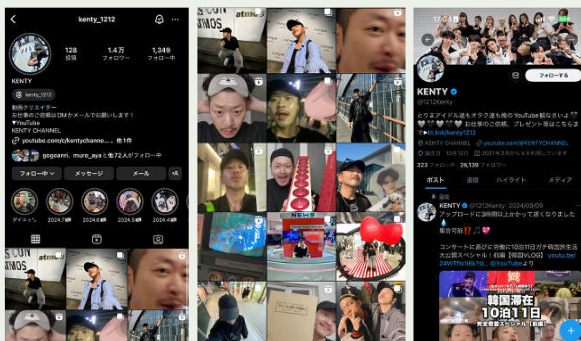
21

Agenda “人”の魅力の好事例_MOUSSY&SHELTTER @natorika



22

Agenda “人”の魅力の好事例_RODEO CROWNS @kenty



23

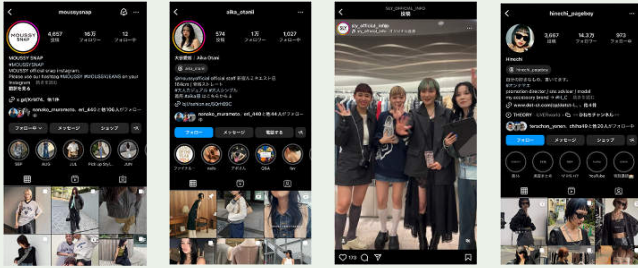
Agenda “人”の魅力の好事例_RODEO CROWNS @kenty



24

■Agenda_人材育成の重要性

アパレルを中心に“人”の魅力で顧客教育・売上を獲得しています



BAROQUE JAPAN LIMITED | MOUSSY・SLY

Adastria | PAGEBOY

25

■Agenda_人材育成の重要性

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

26

■Agenda_人材育成の重要性

企業が抱えている課題①

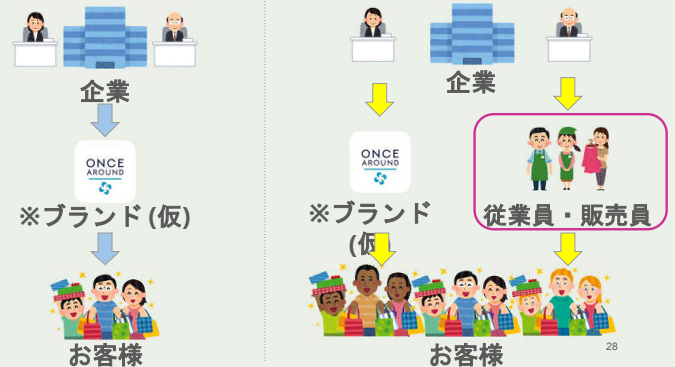
課題



- ✓ 店舗・自社ECサイトの客数を増やしたい
- ✓ 自社発信のみだと集客の限界が見えてきた

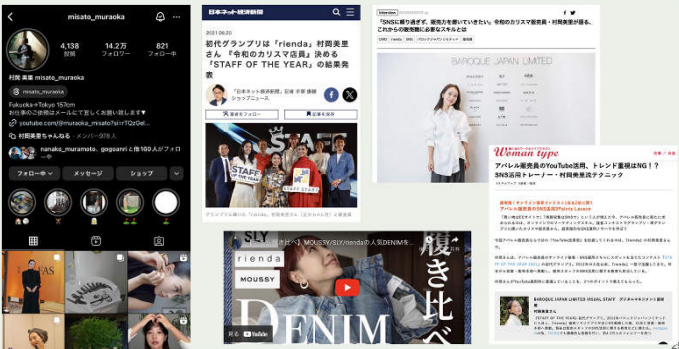
27

■Agenda_人材育成の重要性



28

■Agenda_人材育成の重要性



29

■Agenda_人材育成の重要性

企業が抱えている課題②

課題



- ✓ 外部インフルエンサー起用はコストがかかる
- ✓ 自社にインフルエンサーが欲しいが育成方法がわからない

30

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

31

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

- ✓ 外部インフルエンサー起用はコストがかかる
- ✓ 自社にインフルエンサーが欲しいが育成方法がわからない

- ① 課題に対して何を叶えてくれるのか？
- ② それをどんな内容で？
- ③ どんなスケジュールで？

32

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

- ✓ 外部インフルエンサー起用はコストがかかる
- ✓ 自社にインフルエンサーが欲しいが育成方法がわからない

- ① 課題に対して何を叶えてくれるのか？
- ② それをどんな内容で？
- ③ どんなスケジュールで？

33

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について



基本知識を応用し
身につけたノウハウを
個人アカウントに活か
して頂いてもOK

個人Instagramアカウントではなく
**公式Instagramアカウントを
有効的な自社媒体にしてい**

為に

運用担当社員を
**企業のInstagram担当者
としての必要知識を
身につけるカリキュラム**

34

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

1. 企業のInstagram担当者として一人前になる知識を
経験者から直接学べる
1. 知識だけでなく **社内体制や具体的なコンテンツ発信の伴奏**を
行うので一度受講すれば**インハウス化（内製化）**を見込める
 - a. 担当者が得た知識を応用して販売スタッフへ教育を行うことも可能
 - i. 属人化・離職対策
 - ii. 専門知識の横展開
2. うまいければ売り上げ以外に
採用やキャリアビジョンなど社内活性化へ繋がる

35

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

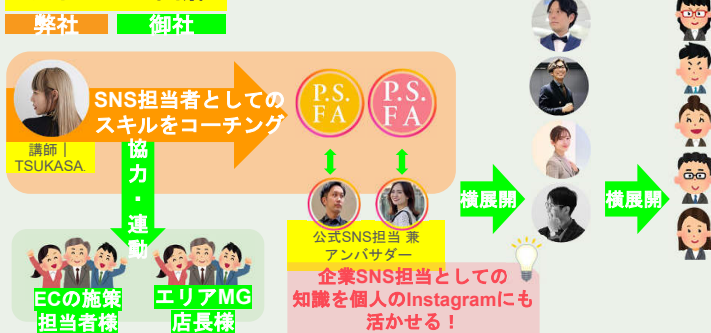
目指したい体制未来像



36

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

サポートの図解



37

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

発信コンテンツの切り口・企画



38

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

- ✓ 外部インフルエンサー起用はコストがかかる
- ✓ 自社にインフルエンサーが欲しいが育成方法がわからない

- ① 課題に対して何を叶えてくれるのか？
- ② それをどんな内容で？
- ③ どんなスケジュールで？

39

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

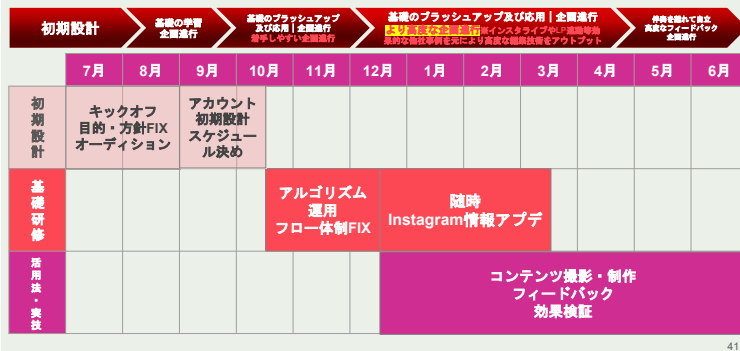
- ✓ 外部インフルエンサー起用はコストがかかる
- ✓ 自社にインフルエンサーが欲しいが育成方法がわからない

- ① 課題に対して何を叶えてくれるのか？
- ② それをどんな内容で？
- ③ どんなスケジュールで？

発注者様のレベルに合わせた独自のオーダーメイドカリキュラムで

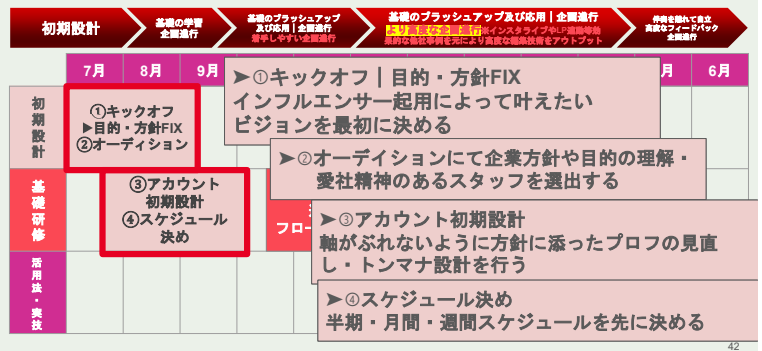
対面とリモートを交えた
1年推奨・最低半年間での
カリキュラム
※1~3/月

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について



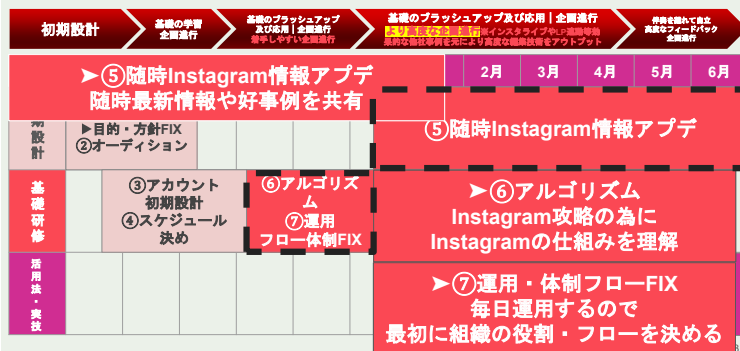
41

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について



42

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について



43

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について



44

■Agenda_実際の育成実績と育成方法について

まとめ

- 唯一無二の御社だけのカスタマイズカリキュラム
 - 御社のニーズに合わせてより効果的な方法と内製化に向けた伴奏が可能
 - 担当者様のレベル感に合わせたカリキュラムを随時微調整し、最適化
 - 随時アレンジを行う為、無駄が一歳なく効果的
- はじめてのことでも大丈夫！
- 現場にも立ち会いマンツーマンでコーチング
 - コンテンツ企画立案・撮影時の立ち会い・制作まで一貫して行える

45

■Agenda_質疑応答

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

46

■Agenda_おわりに

1. SNSマーケット概況
2. “人”の魅力の好事例
3. 人材育成の重要性
4. 実際の育成実績と育成方法について
5. 質疑応答

47

■Agenda_おわりに

今からでも遅く無い！

SNSは誰もが使用できる無料のマーケティングツール。

今ある社内の“人”という財産を活かして
更なる売上・集客・企業PR・採用など
 多方面に影響を与えることができる魔法のツール（手段）
 だと私は思っています。

48