

透明性の高いデジタル広告運用を提供するアップルミント

蘋果薄荷行銷有限公司(以下、アップルミント)は、2017年9月に台湾で事業を開始、大企業だけでなく中小企業も含めて幅広く在台湾の日本企業向けにデジタル広告の運用やWebサイトの構築などを行っている。今後は動画コンテンツの拡充や空間を活用したイベントなどにも力を入れていく計画である。今回はアップルミントの事業内容や今後の展望について、佐藤 峻 CEOを訪ねお話を伺った。



アップルミント 佐藤 峻CEO

—台湾でのアップルミント起業について

台湾で起業するまでのお話をすると、元々私は日本で帰国子女の多い大学に通っていました。卒業した6月から就職先へ入社する4月まで時間があつたため、中国語を勉強するために台湾に渡りました。働きながら中国語を覚えたいと思い、ワーキングホリデーを活用しました。当時、日本と台湾がワーキングホリデーを始めた時期でもあつたということも台湾でのワーキングホリデー活用の理由です。ワーキングホリデーでは、台湾の様々な地域を転々としながら農場に住み込みをし、農作業が終わった後に中国語を独学でYouTubeを活用しながら勉強するという生活をしていました。その後、日本で半導体関連のメーカーに就職しましたが、台湾に戻りたいという思いが強く、台湾の政治大学大学院に入りました。台湾で就職しなかったのは、まずは自由な時間を持ちながら中国語の勉強や現地の方とのつながりを構築したかったからです。政治大学はシンガポール国立大学と提携していたことからアジアでの仕事に結びつくのではないかとこの考えもありました。その後、一度日本に戻り広告代理店でデジタルマーケティングの経験を得た後に、台湾の日系広告代理店に就職しました。

台湾の広告代理店では日系企業のクライアントを担当していたのですが、そのクライアントのニーズにこたえられない部分が見え、自ら起業してその課題解決を行えないかという考えから、アップルミントという法人を自ら立ち上げました。当時感じていた課題は3点あります。1点目が透明性です。デジタルマーケティングサービスを提供する企業は通常デジタル広告を管理する画面をクライアントに公開しないことが多いです。各種設定などのビ

ジネスノウハウが流出してしまう恐れがあるためですが、公開されていないためにデジタル広告にかかる手数料などのコストが不明瞭という点がありました。それを改善するために、アップルミントでは一貫して広告管理画面を公開することにしました。2点目が、技術と品質です。台湾に来て改めて感じた点として、東京で勤めていた広告代理店にはデータサイエンティストがいたり、クリエイティブも質が高いものであつたりしたというものがありませんでした。台湾に来てからクリエイティブなどの内容面で納得がいかないことがあり、それだけが理由ではないですが結果もなかなか伴わずにお客様の満足が得られませんでした。そこでアップルミントでは高い品質でのデジタルマーケティングを実現したいという思いがあります。3点目が柔軟性です。広告代理店は手数料ビジネスであることから、広告予算の大きなお客様を重視する傾向にありました。中小のお客様にもサービスを届けたいということから、アップルミントではお客様のサイズは問わずに仕事を受ける方針としています。例えば広告予算が限られているお客様には一部の作業をお客様自身にお願いしたり、レポートの頻度を落としたりすることで理解をいただいています。

起業に当たってはパートナーであるエリックに助けをもらいました。日系の広告代理店で知り合った台湾人です。起業に必要な銀行口座の開設や会計士とのやりとりをスムーズに進めることができました。

—台湾での事業内容について

アップルミントは台湾の日系企業を主なお客様としています。台湾に進出する日系企業がコンスタントに存在することも起業

日本企業から見た台湾

の後押しとなっています。

事業内容は大きく5つになります。

1. デジタル広告運用

フェイスブック広告やグーグル広告といった広告の製作と運用を行います

2. Webサイトの制作

企業のWebサイトの作成や広告運用のためのランディングページを構築します

3. 動画の制作

フェイスブック広告やYoutubeで流すための動画を作成します

4. SEO

Search Engine Optimizationの略で、検索上位に表示されるための対策を実施します

5. トレーニング

広告主をメインに学生を含む様々な方向けにデジタルマーケティングについての教育活動を実施、研修や実地トレーニングを行います

2017年9月事業開始して最初の半年間は、お客様のニーズがあることは見えていたものの、発注を取ることができませんでした。デジタルマーケティングなどに関連するブログをコツコツと自社のHPに掲載し、SEO対策をして検索上位に表示されるようにしていたことが功を奏して、2年目から軌道に乗るようになりました。ブログの内容は、大手広告代理店に比べて自社が優位に立っている部分を強調し、動画コンテンツを作れるということや細かいクライアント対応ができるといったものを掲載しました。また、台湾におけるデジタルマーケティングの現状なども公開していたことからお客様の目に留まるようになったのではないかと思います。

—今後の取り組み

これまでの活動は続けながら、新しく今後行いたい取り組みとして大きく2点考えています。それは動画とB2Cです。

一つ目の動画については、今までコンテンツマーケティングといわれていたものはブログを書いて検索上位に表示させるということがメインでした。しかし、今後は動画を見てノウハウを吸収しようとする人が増えるのではないかと感じています。例えば自分

がSEOについて学ぶときも動画を見て勉強をしています。台湾の街中でスマホを見ている人も動画かラインの利用が多いと思います。まずは今あるブログコンテンツの動画化をしていきたいと思っています。

次にB2Cとしてはアップルミントラボという空間を持っていろんなイベントを企画することを考えています。デジタルマーケティングや広告運用の世界は自動化の波が来ています。また、今まではグーグルと広告主の間に広告代理店がいましたが、直接グーグルが広告主に接触するようになってきています。仲介業はなくなるという危機感を覚え、これからはクリエイティブエージェンシーのような仕事をするようにならないといけないと感じています。お客様からクリエイティブな提案をしてほしいというニーズはなくなるかと思いますが、一方でデジタル広告を代理店に頼むというニーズはなくなるかもしれません。そこでクリエイティブで面白いことをしているというブランディングをしていく必要があると思います。B2Cでアプローチをして面白いことをしていきたいと思っています。まずは、創業した時に考えたもののできなかったことをしようと思っており、昔農場で働いていた経験から、農家とユーザーをつなぐようなビジネスができなかと考えています。他にも、高校生向けにデジタルマーケティングのクラスを開催したいということも考えており、アップルミントラボの会員を増やしていくようなコンテンツをこれから考えていきたいです。

—ありがとうございました

蘋果薄荷行銷の基本データ

会社名	蘋果薄荷行銷(アップルミント)
代表	佐藤 峻
設立	2017年
資本金	50万台湾ドル
事業内容	デジタル広告運用事業ウェブサイト制作事業、 広告用動画制作事、SEO事業、 デジタルマーケティング トレーニング事業、 コンテンツ制作事業、インフルエンサー手配事業

注) 2020年2月の情報による
出所) 公開資料及びヒアリングよりNRI整理