



ADGRAPHY

COMPANY PROFILE

デザインを通して地域のみなさまの笑顔に貢献します
宿泊・観光産業に特化したホームページ制作会社

アドグラフィー 
<https://www.adgraphy.jp>





アドグラフィー3つの強み



アドグラフィーは、旅館・ホテルに特化したホームページ制作会社です。

現在アドグラフィーで受注した9割超がホテル旅館の施設様です。これまで培ってきたノウハウを制作に反映しておりますのでより課題解決に効果的なホームページを提供しております。またアドグラフィーでは施設様の魅力を最大限に引き出すために打合せから写真撮影、

制作、運用まで全て弊社で行っております。

弊社に在籍する営業、デザイナー、ディレクター、カメラマンすべてのスタッフが共通のノウハウを持っており、弊社が掲げる「一生懸命が一番格好いい」という基本理念に基づき一期一会の精神でお客様と向き合います。

一般的な制作会社とアドグラフィーの違い

一般的な制作会社

提案(自社)

撮影(外注)

制作(外注)

アドグラフィー

提案(自社)

撮影(自社)

制作(自社)



24時間、働き者の営業マンをあなたへ

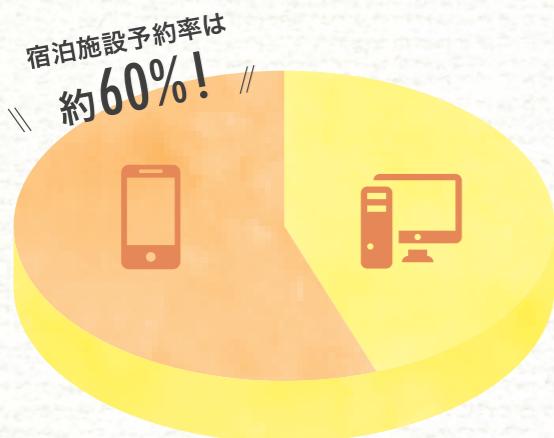
イメージや雰囲気だけで中身の無い、ただあれば良いというホームページの時代は終わりを告げ、
「魅力」+「情報力」が必要とされる時代となりました。

このような状況を踏まえ、今後るべきホームページは、情報の羅列だけではなく、お客様にとって有益な情報を魅せることが重要です。

つまり、ホームページ上で「接客」や「提案」が出来るホームページを制作することが重要になります。

「魅力+提案力」のあるホームページが売上を向上させるもととなります。

スマートフォンで全て完結が当たり前の時代に



急速に普及したスマートフォンの登場で、観光客の多くがスマートフォンから意思決定を行う時代になり、2018年の情報では、スマートフォン保有率は全国で実に80%超となっており。年々スマートフォンサイトの表現改善とネット環境の整備が整えられていく中で近い将来明確にPCとスマートフォンの優位性は逆転すると考えられます。

弊社の制作するスマートフォンサイトは予約率がPCサイトを上回る事例もございます。

今後のインターネットでの集客を考える上でスマートフォン

でも如何に見やすい情報発信と魅力的なコンテンツ作りでお客様を引きつけるか?ということを意識したサイト作りが必要です。レスポンシブの統一感にさらにPC表現とは異なるスマートフォンならではの魅せ方を考慮した制作が重要です。

※レスポンシブ=閲覧する端末の画面サイズに合わせて、柔軟にサイト表示を見やすく調整すること。

スマートフォン画面という限られた領域だからこそ、技術とノウハウによって制作するサイトのクオリティの差は大きくなります。

弊社ではすでに宿泊施設スマートフォンページの制作実績が300件以上。「見やすく」「使いやすく」をモットーに、施設様の魅力を最大限引き出しあたページで売上向上に貢献します。



湯富里の宿 一壇天様(大分県由布市)



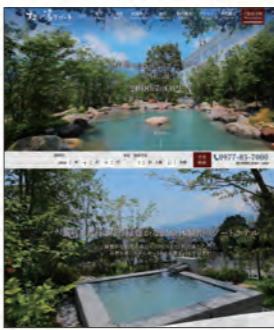
ゆふいん 月燈庵様
(大分県由布市)



大船渡温泉様
(岩手県大船渡市)



シーサイドホテル舞子ビラ神戸様
(兵庫県神戸市)



杜の湯リゾート様
(大分県別府市)



沖縄リゾートホテル ラグナガーデンホテル様
(沖縄県宜野湾市)



ホテルウェルビューかごしま様
(鹿児島県鹿児島市)



芦別温泉スタークライトホテル様
(北海道芦別市)



ホテル サンオーシャン様
(徳島県阿南市)



1 旅館・ホテルに特化したホームページ

これまで、旅館・ホテルに特化した300件以上ものホームページを制作、運用してきた弊社だからこそ、ホームページからの予約、旅行会社の送客手数料の削減、客単価のアップなど課題解決に向けたホームページを制作します。

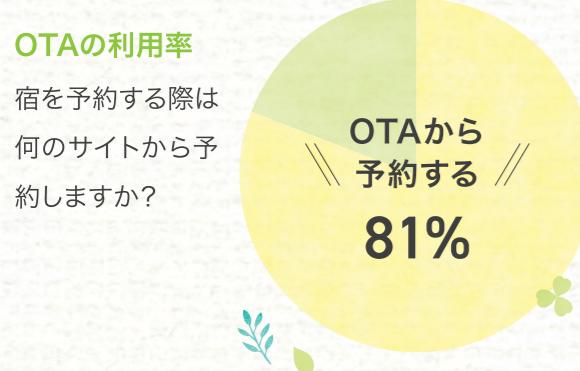
2 課題解決のためのホームページ

3 豊富な実績とノウハウ


販促
✿ 売上を向上させる「インターネット販売ノウハウを考慮したホームページ」

国内を代表するOTA(楽天トラベル・じゃらん・一休など)、今では海外からの集客を後押ししてくれる海外OTA(booking.com・agoda・expedia)にまで意識を持って販促に取り組む必要がある時代です。これらのOTAを有効活用し、売上向上させていくことはもちろんですが、**ホームページでの売上を向上させることも大切です。**

※OTA=インターネット上だけで取引を行う旅行会社のことです。

✿ OTAの利用分析表

✿ お客様の予約導線

ホームページの大切なポイント
1 利益率が高い
2 リピート率が高い
3 リスク分散

OTAからの予約による手数料がかからないため、利益率を改善することが出来ます。また、OTAなどからの予約と比較すると、ホームページから予約をしたお客様のリピート率が高い傾向にあります。今後OTAの手数料アップなどによる影響を受けないためにも、OTAに頼り切らずホームページからの予約を獲得する導線を築くことが重要なこととなります。


写真
✿ 売上を向上させる「写真撮影」

これまで数々の旅館・ホテルの売上向上をお手伝いさせて頂いた経験を踏まえ、魅力を最大限に表現した写真を撮影します。

お客様は、ホームページに入ってきて、3秒でそのホームページを見るか見ないか判断します。その3秒のうちに興味を持って頂き、ホームページを見て頂くかは写真でいかに魅力を伝える事ができるかにかかっています。


✿ プロカメラマンによる「写真撮影」

ホームページ制作における写真素材については、旅館・ホテルに特化したプロカメラマンによる写真撮影を行います。弊社ホームページ制作で撮影した写真の版権はお客様にお渡し致しますので、写真の弊社二次利用等にもご活用頂けます。

✿ 写真の効果一例

写真撮影のポイント
**1 旅館・ホテルに
特化したカメラマン**

旅館・ホテルに特化したカメラマンであるため、お客様がホームページを見て「ここに行きたい」「ここに泊まってみたい」「美味しい」と思うような感情を動かす魅力的な写真撮影を行います。

**2 戰略を持った
写真撮影**

戦略を持った写真撮影

3 魅せる写真

人物紹介(アドグラフィースピリット)



常に新しいことに触れていたい

WEBディレクター 佐藤 弘明

学生時代から「人が何を考え行動するのか」や「どうすれば相手のニーズに応えられるのか」に興味を抱いてきました。「常に新しいことに触れていたい」との想いから、接客の仕事を経て、WEBディレクターへ。顧客のやりたいことを実現するために、「良い意味で自分のこだわりを持たない」という「顧客本位のスタンス」を貫いていきたいです。



現場経験を活かした最大限の提案を

三宅 貴徳

いまでも鮮明に記憶しておりますが、学生時代にホテルでアルバイトをしており自身の対応でお客様から「ありがとう」と喜んで頂き、鳥肌が立つほど感激しました。その経験からホテル・旅館グループに就職し、フロントや接客、営業を経験してきました。現場経験があるからこそお客様に寄り添った提案を致します。



みなさまの笑顔の架け橋になりたい

高丸 晖

前職の税務署に勤めていた際、経営等に悩みを持った経営者の方々とも多く接してきました。より多くの方を笑顔にしたいと感じ、インターネット業界に転職。情報過多の現代だからこそ、お客様の目線に立ち、お宿の魅力を最大限に引き出してお客様に伝え、見つけてもらう。「お宿」「お客様」に幸せを感じてもらうのが私の仕事であり、幸せです。

「デザインの力」で顧客の収益を上げる

WEBデザイナー 井上 祥子

高校ではビジュアルデザイン、大学では油彩を専攻。大学卒業後は印刷会社に就職し、WEBデザインの仕事をメインに行ってきました。その後、弊社代表の河野と出会い現職へ。WEBデザイナーとして大切にしているのは、「客観的な意見を大事にする」こと。担当営業やディレクターと密に連携を取りながら、ひとつつのものを創り上げていきたいです。



「デザインをすること」でお客様の笑顔が見たい

WEBデザイナー 佐藤 裕子

専門学校卒業後、印刷会社に就職。DTPデザインの世界へと進み、主に印刷物のデザインに携わってきました。立ち上げたばかりの弊社に入社したものの、仕事に自信を持てず一度は退職。印刷物のデザインやWEB制作の経験を積んだ後、弊社に再度入社し、お客様に笑顔になっていただけるものを、よりよい形で表現できるよう日々取り組んでいます。



お客様の事を深く考え、「本質」を伝えるデザインを目指す

WEBデザイナー 藤井 由紀恵

芸術系の大学を卒業後は、特殊紙印刷オペレーターとして勤務。地域の特色を体感できる旅行が好きで、デザイナーという夢と、旅行業界に特化している点が魅力で、弊社に入社。ホームページはみんなで育てる生き物のようで、「魅力のあるコンテンツの提案」「効果のあるデザイン」「お客様の満足度」が揃った仕事をすることが、今後の目標です。



自分が感じた「ワクワク」をデザインを通して伝えたい

アシスタントデザイナー 伊藤 友紀

短大でwebをほんの少し勉強した以外に、webの知識はほとんどありませんでしたが、私が作ったホームページを見て、ワクワクする人が増えれば嬉しいと思い、弊社に入社し、アシスタントデザイナーとして働いています。デザイナーへの道はまだ遠いですが、デザイナーになって多くの人にいろいろなものの魅力を伝えることが私の目標です。


 データでみるアドグラフィー

客単価アップ^{※1}

¥8,000 UP

「クリエイティブの力」で
予約単価8,000円アップ、
売上1億円アップ。

リーズナブルな一般客室に流れる利
用者に、低稼働の特別室を選んで頂く
ために、1室ごとが持つコンセプトを
丁寧に表現するページ作りに着手しま
した。結果、**室単価実績は25,000円**
から**33,000円へとジャンプアップ**。
この仕事に携わったすべての方々か
ら、喜びの声を頂くことができました。

成約率アップ^{※2}

40%
▼
65%
UP

崖っぷちの小旅館を
人気宿に再生。
ハード・ソフト両面を
トータルプロデュース。

限られた資金を有効に活用し「売
れる空間づくり」に知恵を絞り、
「写真撮影、ウェブデザインを経て、いかにページ映えするか」とい
う命題から逆算した空間プロデュー
スを行いました。

そして、リニューアルと同時に販売
戦略を一気に強化し、その魅力を
余すところなく世の旅行者に伝え
ました。結果、前年まで6,000円程
度だった客単価が一気に14,000円
ほどに上がり、ホームページからの
成約率も40%から65%にアップ。
経営危機から、OTAでのクチコミ
5つ星を誇る人気宿へと劇的に生
まれ変わりました。

平均
利用人数
アップ^{※3}

2.2人
→
2.7人

綿密なターゲティング戦略で、
カップル、ファミリー、グループ
のお客様の需要を取り込み、
お部屋の平均利用人数を2.2
人から**2.7人にアップしたこ**
とで室単価大幅アップを達成。

旅館・ホテルの
ホームページ制作実績

300件以上!

北海道から沖縄まで全国の旅館・ホ
テル様300件以上の制作実績がござ
ります。

お宿様十人十色の特徴や魅力を最大限に
引き出して、御社オリジナルのホームペー
ジを制作し、御社の売上・利益アップのお
手伝いをさせて頂きます。

源泉数、湧出量ともに日本一!! 山は富士 海は瀬戸内 湯は別府!

日本の三大温泉別府でシェア率^{※4}

60%超

一度は行ってみたい! 人気温泉ランキング常に上位!!

人気観光地
湯布院で
シェア率^{※4}

40%超

弊社の実績が認められ、日本の3大温泉地の別府で**60%超**、一度は
行ってみたい人気温泉ランキング上位の観光地の湯布院で**40%超**の、
お宿様のお手伝いをさせて頂いております。

納品まで
最短
30日
リピート率
96%

最短30日の素早い納品なのに、制
作するホームページのクオリティは
落ちません。旅館・ホテルに特化し
ているから出来るスピード感です。
クライアント様からもご満足頂い
ており、**96%**のクライアント様が
リピートしてくださっています。





メンテナンス(保守管理)

メンテナンスの必要性

ホームページが完成して満足していませんか?ホームページが完成したら、次は運用をしていかなければなりません。

更新などの運用をしなければ、制作費が無駄になってしまいます。

時代の移り変わりとともにお客様のニーズに合わせた更新が必要となります。そのため、最新の情報を駆使してホームページの更新などを運用していくことが重要となってきます。

メンテナンスが及ぼすメリット、デメリット

ホームページのメンテナンスをしていないと、どうなるのでしょうか?時代の流れとともに情報は古くなり制作した当初のままだと、お客様の興味関心が弱まってしまいます。さらに、**更新頻度が低くなると「長い間更新もされてないし、大丈夫かな?」といったマイナスの印象まで与えてしまうことになります。**

しっかりとメンテナンスされると、お客様に興味を持って頂ける時代に合った情報を提供することができ、**常に最新の状態を維持しておくことで、お客様も安心感を覚えて好印象を受けます。**

以上のことから、ホームページは運用の仕方によって、悪い影響も良い影響も与えるものなのです。

メンテナンス(保守管理)のポイント

1 素早い対応

保守管理担当スタッフが在籍しており、ご依頼を頂いてから5営業日以内に対応完了致します。

画像の差し替え、テキストの編集、これまでのノウハウを活かしたホームページの改善提案を行います。

2 充実した対応

3 的確な提案

メンテナンスサポートプラン

保守管理制度では施設様の経営形態に合わせて3つのプランをご用意しております。施設様に寄り添って、ホームページ本来の役割を最大限引き出し、ホームページ運用を全力でサポートしていきます。

ライトプラン

スタンダードプラン

プレミアムプラン

ホームページ・運用、保守管理について

プラン名	ライトプラン 10,000円	スタンダードプラン 15,000円	プレミアムプラン 30,000円
サーバー・ドメイン	独自ドメイン取得設定・管理	○	○
	Webサーバー設定・管理	○	○
	メールアドレス設定・管理	○	○
	メールアドレス個数無制限	○	○
	不正アクセス防止対策復旧対応	○	○
	アクセス解析設置GoogleAnalytics	○	○
アドバイザー	月間アクセス簡易レポート送信	○	○
	検索エンジン最適化・上位表示対策	—	○
	アクセス解析アドバイスサポート	—	○
更新制作サポート <small>※詳しくは下記をご覧ください</small>	更新内容アドバイスサポート	—	○
	基本更新サポート	月2回まで <small>※テキスト・写真の差し替え等軽微な修正</small>	月5回まで <small>※テキスト・写真の差し替え、バナーの制作、コンテンツデザイン修正対応</small>
	電話、メールサポート	○	○
営業日数	1ページ追加制作	—	—
	最低修正作業保証期間 <small>※緊急作業に関しては要相談</small>	5営業日以内	5営業日以内

*更新制作サポートの内容

	ライトプラン	スタンダードプラン	プレミアムプラン
テキスト等に関する対応	・ページ内テキスト	・ページ内テキスト ・複数ページの文言置換	・ページ内テキスト ・複数ページの文言置換
画像に関する対応	・既存画像の変更(テキストのみ) ・既存画像の変更(イラスト・写真含む)	・既存画像の変更(テキストのみ) ・既存画像の変更(イラスト・写真含む) ・新規画像制作(テキストのみ)	・既存画像の変更(テキストのみ) ・既存画像の変更(イラスト・写真含む) ・新規画像制作(テキストのみ)
PDFに関する対応	・PDF加工	・PDF制作(テキストのみ) ・PDF加工	・PDF制作(テキストのみ) ・PDF制作(画像を含む) ・PDF加工
JavaScriptに関する対応	—	・マップの表示(Google Maps)	・マップの表示(Google Maps)
CMSに関する対応	—	・CMSテンプレート	・CMSテンプレート
ファイル・メニューに関する対応	—	・フォームの項目修正	・フォームの項目修正
システムに関する対応	・ページ削除 ・メニュー修正(テキスト版)	・ページ削除 ・メニュー修正(テキスト版) ・メニュー修正(画像版)	・新規ページ制作(画像なし) ・新規ページ制作(画像あり) ・ページ削除 ・メニュー修正(テキスト版) ・メニュー修正(画像版)

●その他/上記項目にないサポートに関してはお客様との打合せ後に対応協議致します。また基本的には保守管理の内容に関しては修正対応がメインとなります。著しくレイアウトが変更になる場合や費用内で対応しきれない程の修正対応が必要な場合に關しても事前に協議し費用内での対応かお見積りの対応かなど含め進めてまいります。

●営業日数/報告は基本的に5営業日以内としてアナウンスさせて頂いております。混み合いますとお待たせする場合がございますので、何卒ご了承ください。緊急の場合はお知らせください。

●依頼内容の修正、キャンセルについて/作業に関しては非常に複雑なものから簡単なものまでございます。修正対応を受けてから緊急度の高いもの低いものなど協議をしながら作業に関しては決めてまいります。キャンセルに関しては基本的には修正依頼後対応を進めておりますので特に作業が複雑なものに関してキャンセルなどがある場合はお早めにご連絡をお願い致します。



お客様の声

アドグラフィーを選択するという『戦術』

古屋旅館 代表取締役 内田 宗一郎様

経営者との協業と正しい提案、仮説設定と効果検証。

これが現代のWEB制作会社に求められる能力です。そしてその能力を発揮するためには、適切な組織規模と豊富な制作経験が必要不可欠であることはもちろん、小さな会社特有のハングリー精神や俊敏な動きが求められると言えます。アドグラフィーさんは私が知る中では数少ない、そういう要素を兼ね備えたWEB制作会社だと断言できます。

ただし、WEB戦略を外部に丸投げして簡単に結果が出るような時代は、残念ながら既に終わっています。

経営者や担当者にも、日々最新のWEBトレンドを勉強し、常に向上させる意識がなければいけません。

アドグラフィーさんにお願いすればすべてがうまくいく、そんなことはありません。経営者や担当者に、WEB制作会社を重要なパートナーと考え協業する姿勢がなければ、宝の持ち腐れになってしましてしまうでしょう。他社に差をつけるアドグラフィーという『戦術』を選択するなら、きっと今までにないアグレッシブでエキサイティングな日々が待っていることと思います。



二人三脚のパートナー

岡本屋旅館 女将 岩瀬 信子様

良いときも悪いときも頼りになるパートナー

ホームページを制作することからお付き合いが始まりましたが、当時の私達からするとホームページのことなど全く分からぬ状態でした。そんな私達に親身になって、こうすれば売上が上がるよなどの確なアドバイスを頂きました。そうやってアドグラフィーさんと二人三脚で作り上げたホームページはお客様や同業者の方からもいいホームページだねとお褒めの言葉を頂きました。効果としてはホームページを制作した翌月から、売上が上がる、客単価が上がるという効果が手に取るように分かりました。その後、震災でお客様が来なくなるなどのアクシデントもありましたが、その際もアドグラフィーさんにご指導頂き、ホームページを通して売上が戻ってきました。いいときも悪いときもアドグラフィーさんに相談しながら進めることができ、とても身近に感じられる会社です。

また、じゃらんや楽天トラベルなどの売上の相談もさせて頂いているので、結果として、ホームページをお願いしてから「売上」、「客単価」があがりましたし、「岡本屋」の認知度も上がってきました。多くの宿泊施設様は、「どうすれば売上が上がるのか」、「どうやって単価を上げるのか」を一番課題としている部分だと思うので、そういうところにも親身に相談に乗ってくれる会社です。

アドグラフィーさんは今までのホームページを制作するだけの会社とは違って、本当にクライアントのことを考えて行動してくれる所以、スタッフの皆様と心を通わせながら共に歩んでいける会社です。




代表 あいさつ

代表取締役 河野 浩之

日々廃れていく「地元別府の今」を撮るために中学生で初めてカメラを手にし、高校生で個展を開催。高校卒業後は自然とプロの道へ。

実家が経営する旅館の再生プロジェクトに関わり、V字回復を成し遂げたことで、アドバイザーの仕事も増加。

様々な仕事を通じ、「自社サイト構築」を自分でディレクションすることで、最大限の広告効果を発揮でき、顧客の利益向上にも繋がるという考えに至り、写真撮影から自社サイトの構築までを一貫して手掛けける弊社「株式会社アドグラフィー」を設立しました。




会社概要

沿革

2004年	代表・河野浩之高校卒業。卒業後、フリーランスカメラマンとして活動。旅行雑誌を中心に九州一円を撮影。この時に数々の旅館やホテルを訪問。
2006年1月	個人事業主としてホームページ制作会社アドグラフィーを起業。
2007年4月	実家の旅館「小宿yamadaya」をリニューアルオープン。 ITを活用した事業の立て直しに成功し、それを聞きつけた同エリアの同業者から依頼が殺到。
2010年6月	組織を法人化し「株式会社アドグラフィー」設立。
2013年	これまでの大分・九州を中心としたマーケットから、本格的に全国へ営業展開。
2016年	ホームページ制作のみならず旅館の事業計画から携わり、経営戦略や空間デザインなど総合的なサポートを手がける。
2019年	現在に至る。

会社概要

社名	株式会社アドグラフィー
所在地	〒870-0043 大分県大分市中島東3-4-21
TEL/ FAX	097-529-9230/097-529-9097
E-mail	info@adgraphy.jp
創業	2005年6月1日
設立	2008年6月1日
役員	代表取締役 河野浩之 役員 3名 外部監査役 1名
スタッフ	20名
事業内容	旅館・ホテル向け:「WEB制作」事業/「写真撮影」事業/「DTP制作」事業/「旅館プロデュース、設計・コンサルティング」事業