

自分のお金で10億円を
ウェブマーケットに突っ込んで
1000店舗オープンして
わかったエッセンス

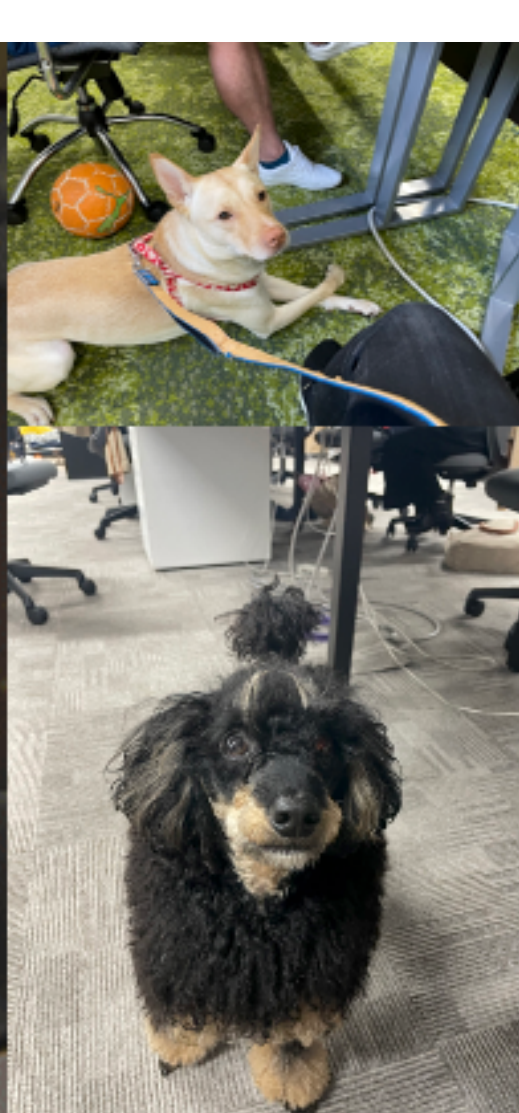
株式会社アニスピホールディングス 代表取締役 藤田英明





Company

会社概要



圧倒的日本No1.拠点数

社名: 株式会社アニスピホールディングス

所在地: 〒102-0074

東京都千代田区九段南 3-1-1 久保寺ビル 3階

代表者名: 藤田 英明 (Hideaki Fujita)

設立年月: 平成28年8月5日

資本金: 53,000,000円

決算期: 3月 ※現在6期目

靖国神社から
徒歩1分

店舗数

- ・ペット共生型障がい者グループホーム「わおん・にゃおん」1012拠点 (内直営 58拠点)
- ・精神科訪問看護「ファミリーナース」3事業所
- ・相談支援事務所「わおん」1事業所
- ・運動療法型障害者デイサービス「ワークアウト」(生活介護) 20事業所 (開設準備中含む)
- ・日中サービス支援型障害者グループホーム「ビーハック」2事業所
- ・医療的ケア児対応放課後等デイサービス「ジュガール」1事業所
- ・自立生活援助事業所「藤田」1事業所
- ・ペットのホームケアサービス「CARE PETS」 11店舗 (うち直営2店舗)

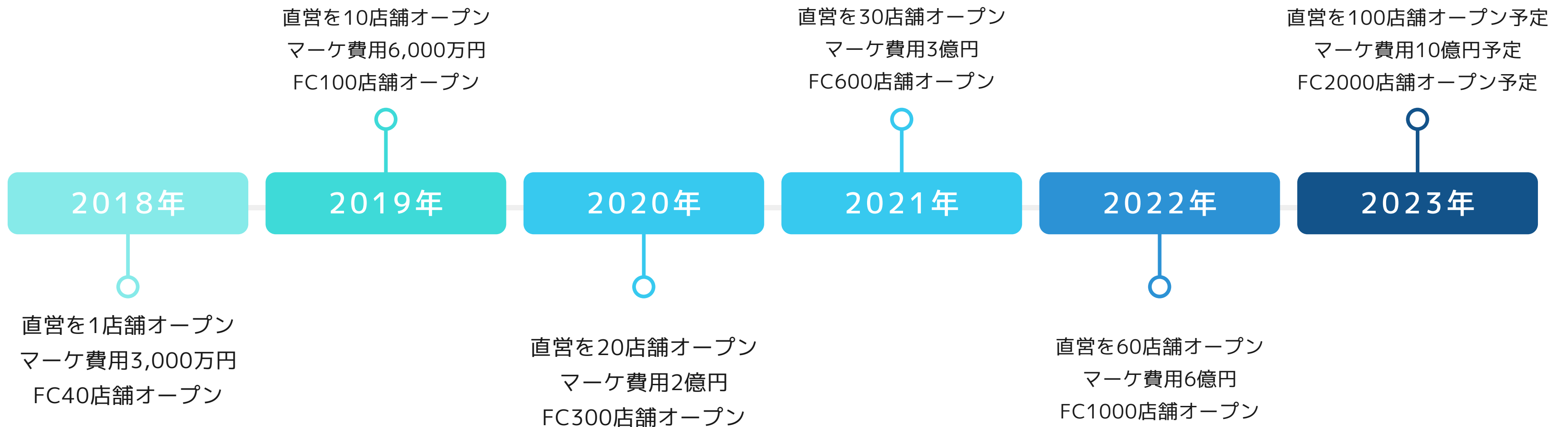
日本No1.拠点数

日本初FC

取引銀行: 三井住友銀行/千葉銀行/東京厚生/常陽銀行/福祉医療機構

成長の軌跡

2018年～2022年でFC1,000拠点達成



わかったこと①

ここが全てと言ってもいいが

「マーケ会社に頼むな」

「自分の金で回した人に依頼せよ」

が答え。

マーケ会社には経営者の気持ちは

あからないから。



わかったこと②

問い合わせが増えない

CPAが上がって予算が膨らむ

「それは、LP・クリエイティブ・セグメントの組み合わせがイケテナイ。」から。



わかったこと③

マーケティングには
経営者自身のコミットメントが
必須。
毎日数字をしっかりと確認。



わかったこと④

経営者自身が訴求したいことを

しっかりマーケティング会社に伝える。

それをリライトして顧客に訴求するのが

マーケティング会社の本来の仕事だけど。。



結論

実際に10億円以上を
マーケティングに突っ込んだ
経営者である私が
御社のマーケティングを回した方が
確実に結果が出る。



10億円突っ込んでわかったことエッセンス

お問い合わせ

FUJITA@ANISPI.CO.JP