

半年で月商8倍&フォロワー1万人を達成した インスタ運用術

株式会社パイン・クリエイト × 株式会社エンファム

はじめに

- ・録音録画はご遠慮ください
- ・みなさんの画面は一切表示されないので気兼ねなく御覧ください
- ・セミナー後半にQ&Aタイムがあります。随時質問はお寄せください
- ・セミナー終了後アンケートのご協力をぜひお願いします

アジェンダ

- 1) スピーカー紹介
- 2) 株式会社 パイン・クリエイト様について
- 3) 株式会社 パイン・クリエイト様のInstagram戦略
- 4) 成功の秘訣
- 5) 1年間でどのように内製していったのか？
- 6) Q&A



株式会社パイン・クリエイト
SNS運用担当 大松氏



株式会社エンファム.
取締役CMO 鄭泰玉

株式会社パイン・クリエイティブについて

雑貨で「笑顔」を創造する。

Smiles make all happy.

「こういうヒトになろう宣言」

1

向上心があるヒト

2

変化を恐れず
楽しめるヒト

3

笑顔が
ステキなヒト

4

自分の意見を
言えるヒト

5

プロ意識の
あるヒト

6

時間を
大切にするヒト

事業内容

- 自社オリジナル生活雑貨の企画開発・デザイン・生産・販売
幅広い雑貨商材の特性を活かした新鮮な企画開発、デザインに自信があります。
- OEM 商品の企画開発・生産
自社商品の経験・実績を基に、お客様のご希望、ニーズにフィットするモノづくりをお約束いたします。
- SP 商品の企画開発・生産
コスト、スケジュールに合わせた的確な企画を S P 専属メンバーがスピーディーに幅広くご提案いたします。
- 店舗運営「パインポッシュ」
実店舗 イーアス沖縄豊崎（自社運営）
EC ショップ 自社サイト、Amazon
- SNS 運用

参加団体

- 大阪装粧品共同組合（日本ファッショングッズ協会）
- チーム美らサンゴ（沖縄県サンゴ保全活動）



SDGs 宣言



会社概要

社名	株式会社パイン・クリエイト / PINE CREATE Co.,Ltd
所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場 4-11-20 G-TERRACE 心齋橋 6F
創立年月日	2007 年 12 月 1 日
代表者	代表取締役 松井 良行
従業員	21 名（2023 年 2 月現在）
資本金	1000 万
取扱商品	ライフスタイル雑貨全般、デザイン
仕入先	海外協力工場及び商社 / 国内協力工場

沿革

2007 年	大阪市西区靱本町にて創業
2009 年	オリジナルシリーズの販売開始
2012 年	オンラインショップ OPEN
2015 年	大阪本社を心齋橋に移転
2017 年	東京オフィスを東京日本橋に開所
2018 年	大阪本社を現住所に移転 資本金を1000 万に増資
2019 年	東京オフィスを東京浅草橋に移転
2020 年	小売事業として PINE POCHE 沖縄 OPEN 一般社団法人 日本 SDGs 協会 SDGs 事業認定
2023 年	東京オフィスを東京亀戸に移転

【PINE CREATE 過去 10 年間のヒット商品】 2013～2022

マイクロファイバーマスコットモジャ!

2013
MOJA!



そのままタッチ、スクロール。
新感覚スマートフォンポシェット。

2014
&SMART.



ココロもおなかもはらぺこになったら、
会いに来てください。

2015
Hello Marche



★WaltDisneyJAPAN
Best Partner受賞

i (わたし) だけのココにしかない色

2016
Kusukko. by coco iro



★WaltDisneyJAPAN
Best Partner受賞

スマホに合わせてアップデート。

2018
&SMART.PLUS



涼しい風を持ち運べる SLIM HANDY FAN

2019
POKEPII.



マスク冷えてます。

2020
MASSCOOL
MASSCOOL™



ちょっとごリラックスしませんか。

2022
ごリラックス



サウナの世界を日常に

< 目的 >

1. オンラインショップの売上の向上
2. エンドユーザーとのコミュニケーション
3. 認知・興味・関心を持ってもらう

リアルに求められているモノのヒントが得られる。
口コミが増え、ユーザーを得ることにより、営業がしやすくなる。
商品のブランドを高めることができる。

株式会社パイン・クリエイイト様のInstagram戦略

エンファムが運用コンサルをさせていただいているアカウント



パインポッシュ

株式会社パイン・クリエイト様が
取り扱うブランド全てが購入できる
自社ECショップの公式インスタ
グラムアカウント



ごりラックス

株式会社パイン・クリエイト様のオリ
ジナルブランド。2022年に販売を開
始して以来、サウナグッズを中心に
取扱い、インスタグラムを中心に話
題を読んでいる。

パインポッシュ (@pine_poche_online)



コンサル
スタート

2022年3月

サイト遷移率

14.75%

フィード投稿数

12投稿/月

フォロワー数

990 → 10,000
(2023年3月時点)

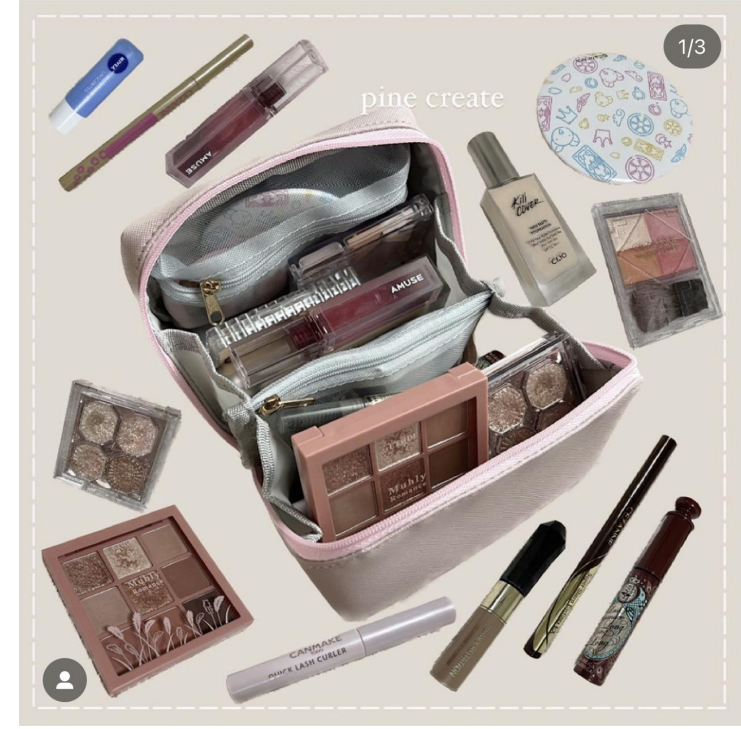
パインポッシュ (@pine_poche_online) のクリエイティブ



パインポッシュ (@pine_poche_online) のリール



パインポッシュ (@pine_poche_online) の口コミ投稿



パインポッシュ (@pine_poche_online) のキャンペーン企画



3名様に当たる!

Valentine Event

1軍コスメが入るポーチ

応募締切 2023年2月27日まで



3名様に当たる!

お疲れ様セット プレゼント

ぶるぶるネックピロー&リラックスピロー
お疲れ様セットが当たる!

応募締切 2022年1月9日まで



5名様に当たる!

クリスマス キャンペーン

Wendy's SPAM

Wendy's SPAM

Wendy's or SPAM までかけセット

応募締切 2022年12月25日まで

ゴリラックス【公式】 (@gorelax_totonoilife)



コンサル
スタート

2022年8月

サイト遷移率

25.69%

フィード投稿数

12投稿/月

フォロワー数

0 → 4,229
(2023年3月時点)

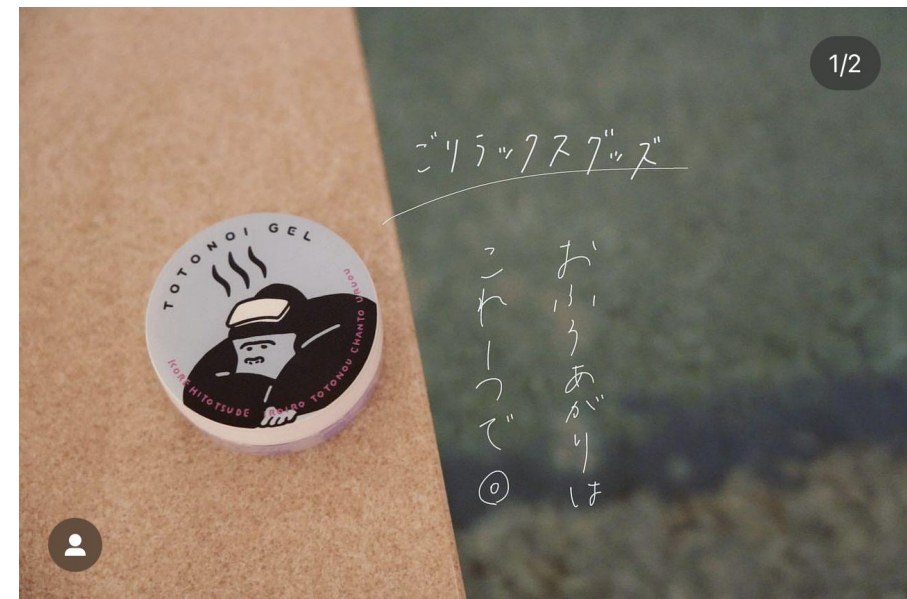
ゴリラックス【公式】(@gorelax_totonoilife)のクリエイティブ



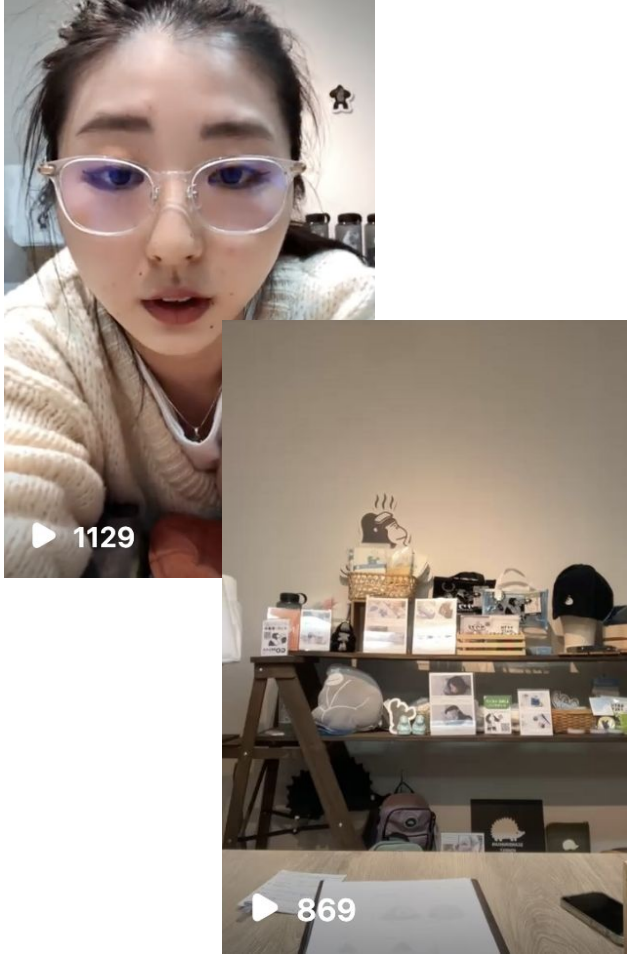
ゴリラックス【公式】(@gorelax_totonoilife)のルール



ゴリラックス【公式】(@gorelax_totonoilife)の口コミ投稿



ゴリラックス【公式】(@gorelax_totonoilife)の施策



LIVE配信



コラボキャンペーン企画

現在の運用体制

エンファム

アドバイス

パイン・
クリエイト様



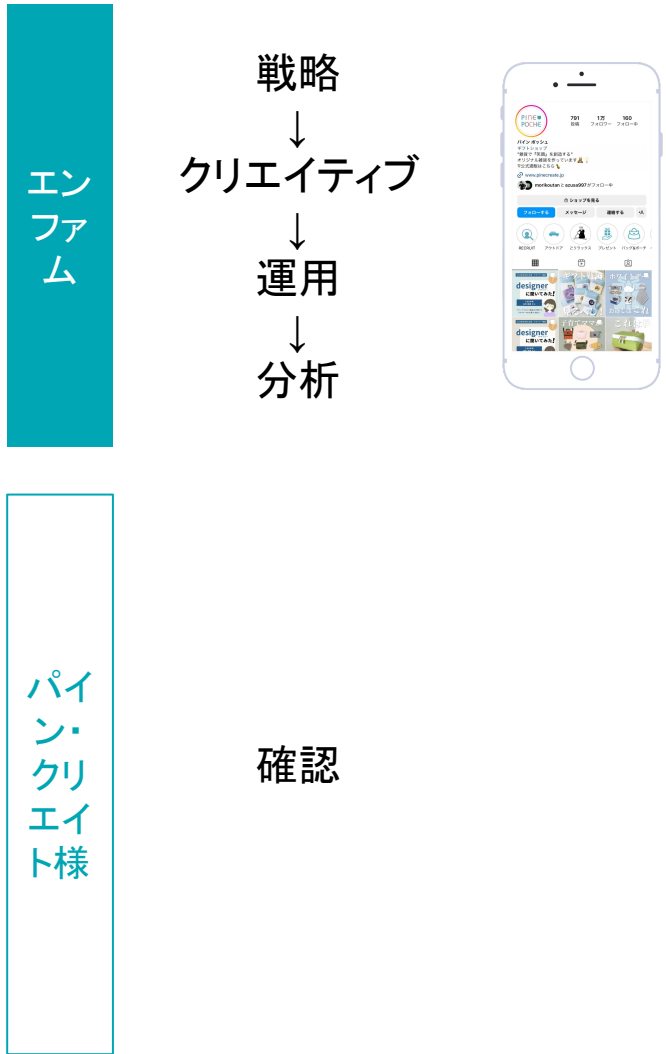
クリエイティブ
↓
運用
↓
分析



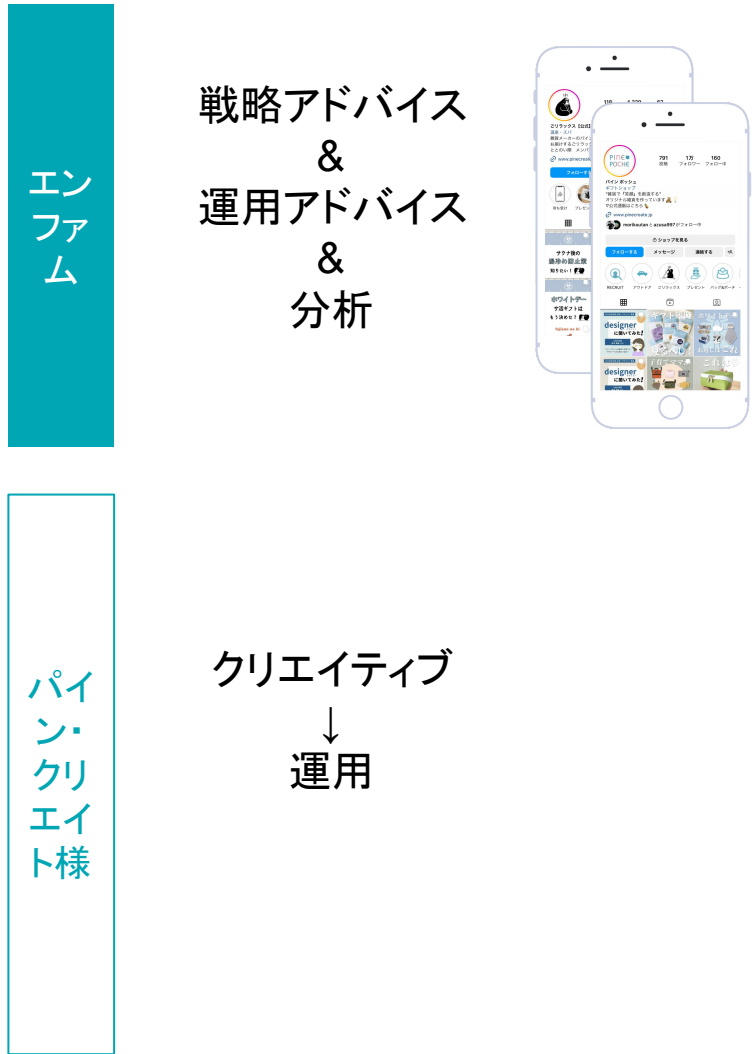
クリエイティブ
↓
運用
↓
分析

フェーズ別運用体制

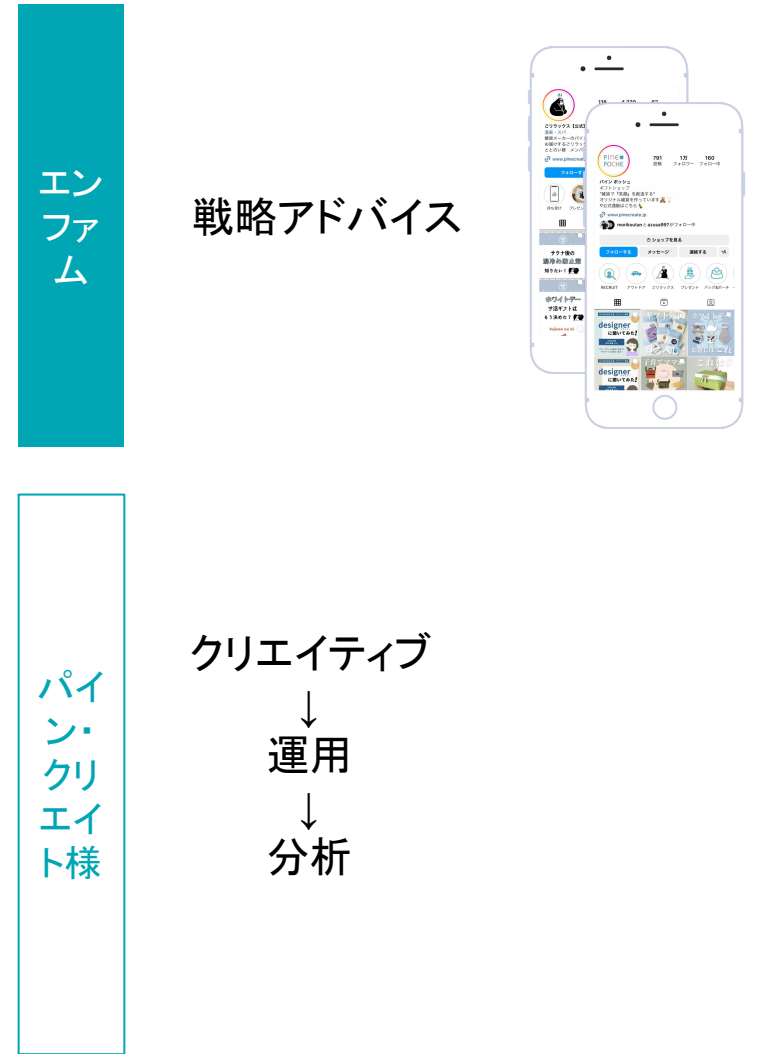
第一フェーズ(半年)



第二フェーズ(3ヶ月)



第三フェーズ(3ヶ月)



成功の秘訣

1年間の取り組みの結果

フォロワー

900 → 10,000

EC遷移数

3倍増

EC月間売上

14倍増

※フォロワー増加は2022/05 ~ 2023/03の数字

※EC遷移数は2022/09/01 - 2023/03/01と2021/09/01 - 2022/03/01を比較した際のサイト全体のユーザー数の増加を計算

※EC月間売上は運用前の2022/05と運用後の2023/02のEC月間売上金額を比較して計算

何が結果に結びついたのか？

トレンドに合わせた
スタイル設計

価値訴求を意識した
クリエイティブ

商品認知を広げる
キャンペーン企画

数値評価の徹底

トレンドに合わせたスタイル設計

コンサル前のスタイル



雑貨ショップ感が伝わるスタイル



わかりやすさを重視したスタイル

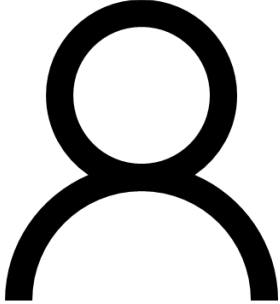


興味を喚起しにくいクリエイティブ

これ、
良くないですか？



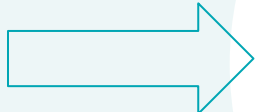
商品機能



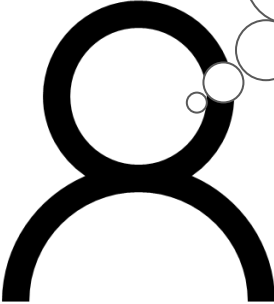
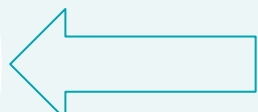
顧客

商品情報以外の「共通話題」をテーマにする

小物の持ち歩き
困っていませんか？



小物の
持ち歩き



顧客

小物の持ち
歩きって面倒
だなあ

価値訴求を意識したクリエイティブ



商品認知を広げるキャンペーン企画

5名様に当たる! **プレゼントキャンペーン**

KUZIRA SAME

umirium シリコンルームライト

応募締切 2022年12月11日まで

5名様に当たる! **クリスマスキャンペーン**

Wendy's SPAM

Wendy's or SPAM こでかけセット

応募締切 2022年12月25日まで

3名様に当たる! **お疲れ様プレゼント**

ぶるぶるネックピロー&リラクソピロー
お疲れ様セットが当たる!

応募締切 2022年1月9日まで

5名様に当たる! **プレゼントキャンペーン**

KUMA USAGI

むっちりコロネアームクッション

応募締切 2022年11月15日まで

いいね&フォローで応募!

プレゼントキャンペーン

応募期間: 7/15まで

5名様に当たる!

レジャーミニリュックショルダー

いいね&フォローで応募

SPAM

こでかけトートバッグプレゼント

9/20 ~ 10/15まで

ほしいバッグの絵柄をコメントしてね!

5名様にプレゼント

PINE POCHÉ × ゴリラックス

サウナ好き集合

サウナの魅力教えて!

抽選で ゴリラックス とのいグッズ **5名様にプレゼント**

全商品から組み合わせ自由

抽選で **5名様に**

あなたが選んだ雑貨を

10,000円分

無料プレゼント

応募期間 1/17-2/7

商品認知を広げるキャンペーン企画



メッセージ



3名様に当たる!

お疲れ様セット
プレゼント

ぶるぶるネックピロー&リラックスピロー
お疲れ様セットが当たる!

応募締切 2022年1月9日まで



季節
イベント



5名様に当たる!

クリスマス
キャンペーン

Wendy's SPAM

Wendy's SPAM

Wendy's or SPAM までかけセット

応募締切 2022年12月25日まで



マーケット



PINE POCHE × ゴリラックス

サウナ好き集合
サウナの魅力教えて!

抽選で ゴリラックス
ととのいグッズ 5名様にプレゼント



新商品



5名様に当たる!

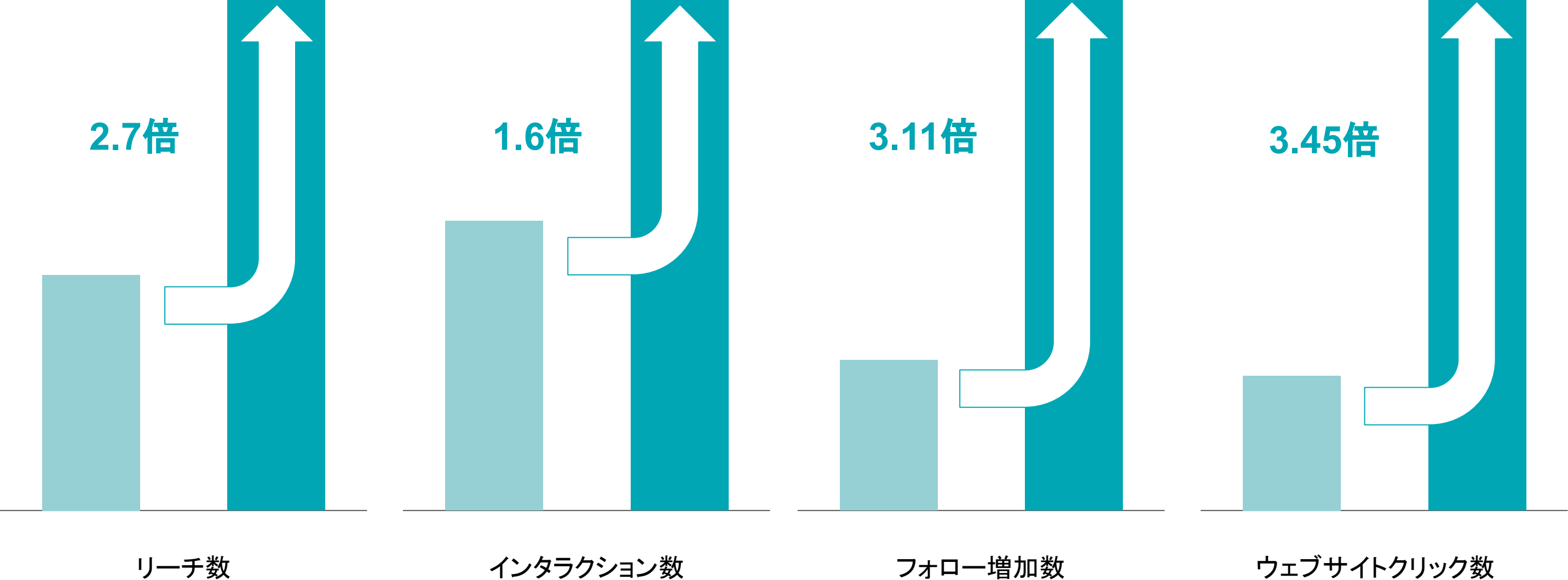
プレゼント
キャンペーン

KUMA USAGI

むっちりコロネアームクッション

応募締切 2022年11月15日まで

フォロワーだけでなく全ての数字が向上する



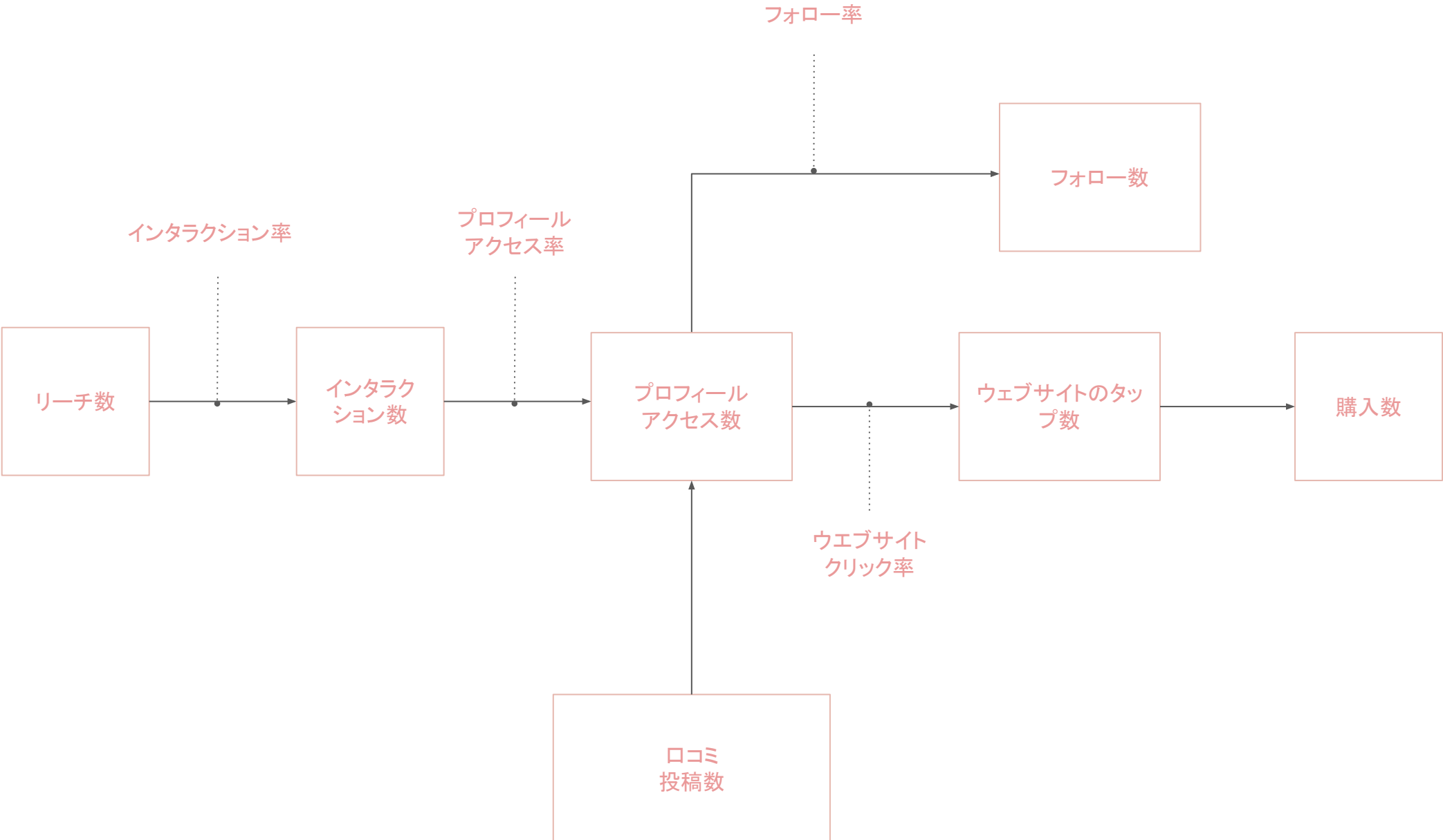
徹底した数値分析

評価指標



- ・リーチ数
- ・インタラクション数
- ・インタラクション率
- ・プロフィールアクセス数
- ・プロフィールアクセス率
- ・フォロー増加数
- ・フォロー増加率
- ・口コミ投稿数
- ・ウェブサイトのタップ数
- ・ウェブサイトのタップ率
- ・購入数
- ・フォロー純増数
- ・フォロー減少数
- ・購入単価

結果指標



- ・購入数





徹底した数値分析

リーチ数  + プロフィール
アクセス率  =

コンテンツ価値を作れている

プロフィール
アクセス率  + フォロワー率  =

フィードの統一性が低い

プロフィール
アクセス率  + ウェブサイトア
クセス率  =

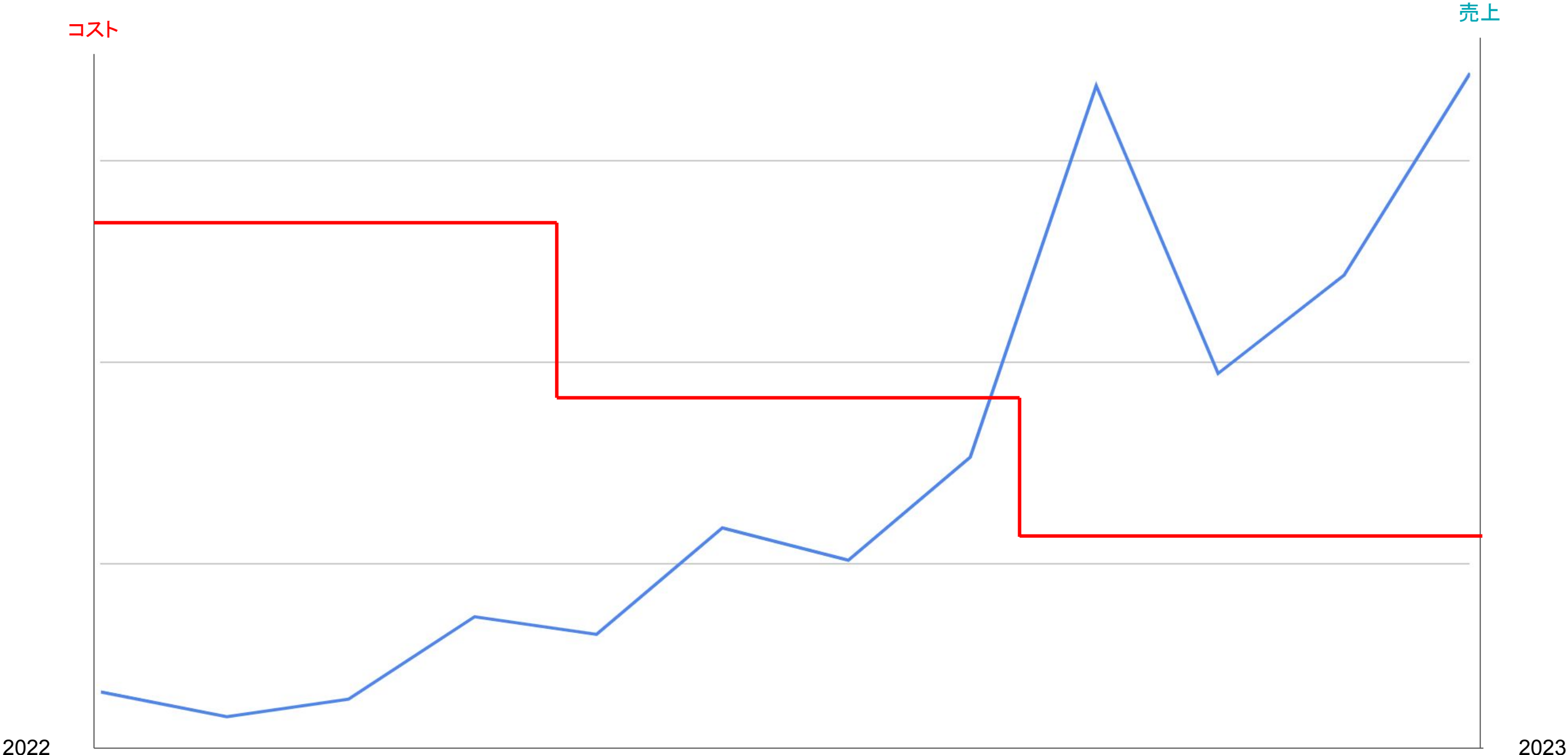
商品への興味を作れていない

クリエイティブ = 顧客目線

評価 = 数字

1年で内製化をどのように実現していったのか？

内製化することでコストパフォーマンスを最適化



戦略を最適化することでから内製化に向けたステップを作っていく

戦略 = リソース最適化 × 施策の優先順位付け

リソースの最適化

第一フェーズ(半年)

エンファム

- コンサルタント
- プロデューサー
- ディレクター
- オペレーター
- デザイナー
- コンテンツクリエイター
- フォトグラファー

パイン・クリエイト様

- 確認

第二フェーズ(3ヶ月)

エンファム

- コンサルタント
- プロデューサー
- ディレクター
- オペレーター
- デザイナー
- コンテンツクリエイター
- フォトグラファー

パイン・クリエイト様

- ディレクター
- オペレーター
- デザイナー
- コンテンツクリエイター
- フォトグラファー

第三フェーズ(3ヶ月)

エンファム

- コンサルタント
- プロデューサー
- ディレクター
- オペレーター
- デザイナー
- コンテンツクリエイター
- フォトグラファー

パイン・クリエイト様

- プロデューサー
- ディレクター
- オペレーター
- デザイナー
- コンテンツクリエイター
- フォトグラファー

施策の優先順位付け

第一フェーズ(半年)

最重要評価指標

フォロワー

重要評価指標

フォロー率

優先順位高い施策

- キャンペーン
- フィード

第二フェーズ(3ヶ月)

最重要評価指標

ウェブサイトクリック数

重要評価指標

プロフィールアクセス率

優先順位高い施策

- キャンペーン
- リール

第三フェーズ(3ヶ月)

最重要評価指標

売上

重要評価指標

ウェブサイトクリック数

優先順位高い施策

- リール
- ギフティング

施策の優先順位付け

フォトグラファー or スマホ撮影？

投稿数 or 投稿の質？

広告費 or ギフティング？

リール or ストーリーズ？

なぜインスタグラム
だった？

エンファムチームは
どうだった？

内製化で上手くいった
ポイントは？

現在の社内体制は？

内製化で思ったよりも
できていないことはある？

今後に向けた課題は？

Q&A
