

# 広告運用 状況報告と今後の戦略方針

アカウントの健全化と、来院数最大化に向けたフェーズ移行

駒沢様 /  
クリニック様

2026年4月  
広告代理店チーム

# エグゼクティブ・サマリー：現状評価と次なる一手



## 基盤構築完了

全4領域（美容点滴、健康診断、AGA、ED）の配信が稼働。旧設定の全国配信を修正し、精密な半径ターゲティングへ移行完了。



## 過去データの真実

旧代理店時代のCPA（獲得単価）定義における重大な乖離を発見。「滞在90秒」という表面上の数値ではなく、実質的な獲得単価は現在すでに改善傾向にあります。



## 次なる打ち手

医療広告ガイドライン抵触リスクのある旧広告文を全面刷新。今後はWeb上の数値だけでなく「現場の来院数（KGI）」を軸に最適化を実施します。

# 【重要】旧代理店データとの比較とCPAの実態（ED領域）

旧代理店データ - 表面上の数値

旧代理店データ - 実態数値 / 昨年10月基準

現在 - 初動数値

⚠ 実態は「サイト滞在90秒」による計測。  
実際の予約・来院アクションではありません。

CPA  
3,300円

CPA  
約50,000円

実際の有効アクション（LINE/  
電話/オンライン診療タップ）は  
広告費約40万円に対し8件のみ。

CPA  
約34,000円

初動フェーズでありながら、過  
去の実態数値をすでに下回り、  
獲得効率が向上中。

旧代理店データ - 表面上の数値

旧代理店データ - 実態数値 / 昨年10月基準

現在 - 初動数値

実質的な獲得単価（CPA）は、すでに過去運用時よりも改善傾向にあります。

# 全体最適化：ターゲティングと配信基盤の修正

## 旧設定：全国配信



日本全国への無差別配信（審査通過目的の旧設定）。



## 新設定：半径ターゲティング



クリニック周辺の「精密な半径ターゲティング」へ完全移行。無駄なクリックを遮断。

## デモグラフィック - AGA領域



18-24歳の若年層を除外。



男性メインのLP傾向に合わせ、入札比率を調整  
(女性: -40% / 男性: +20%)。

## デモグラフィック - ED領域

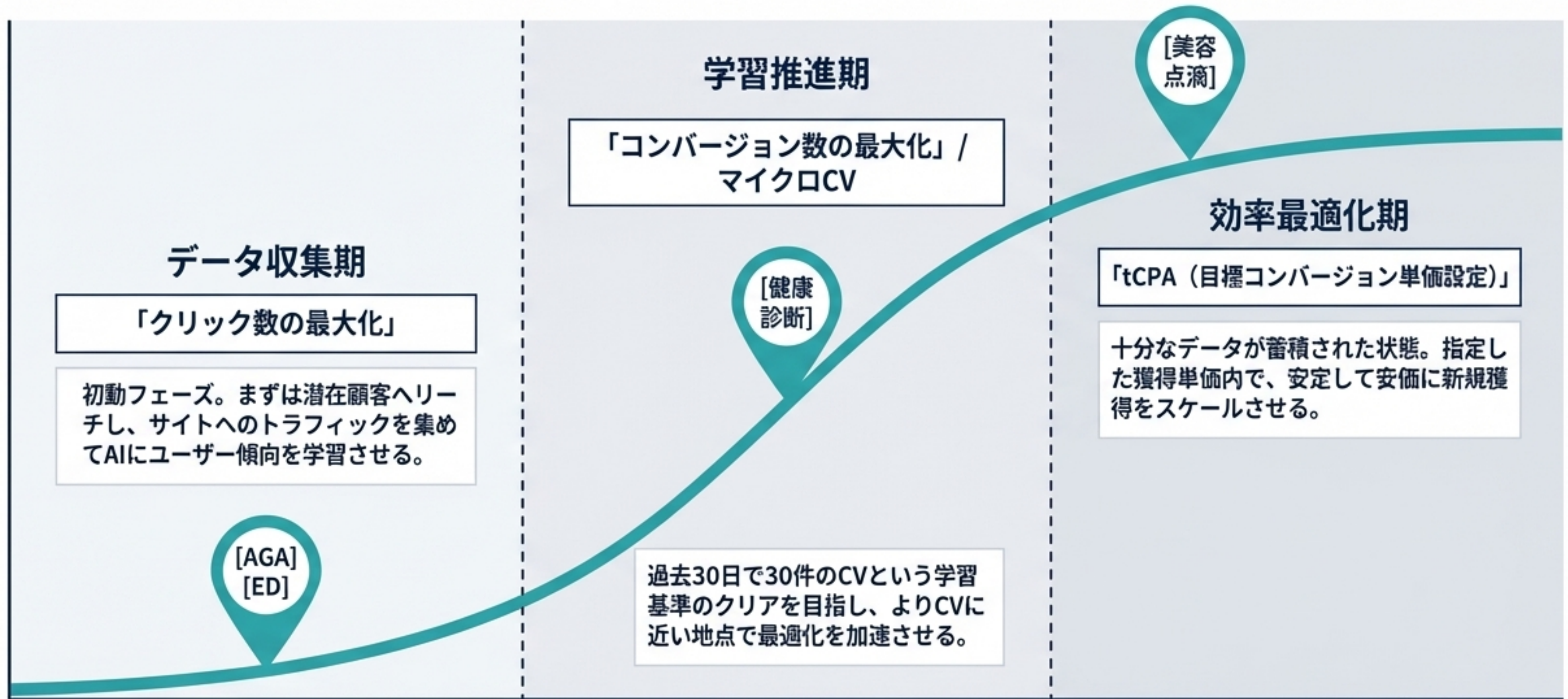


女性への配信を完全停止。  
※65歳以上はクリックボリュームが一定数あるため現状維持 (今後の現場フィードバックに基づき調整予定)。

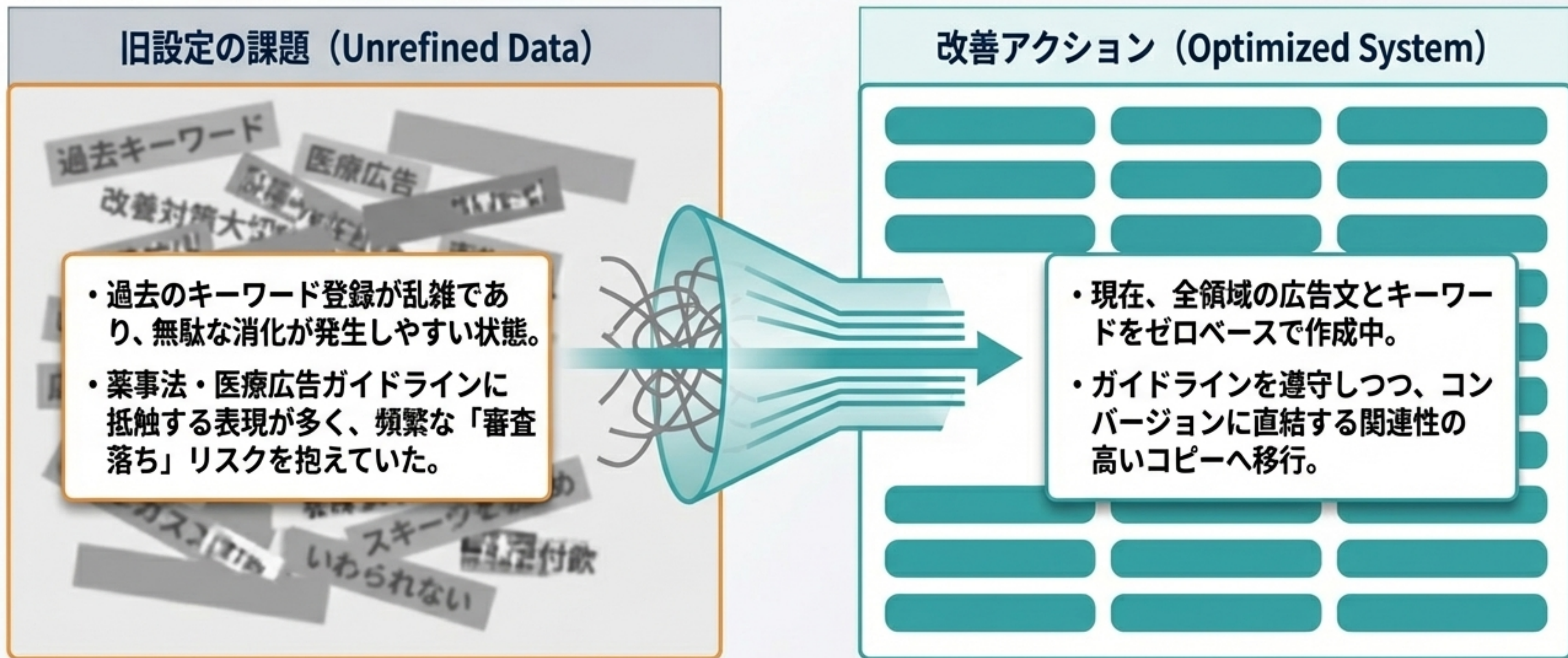
# 各領域の運用ステータスと戦略マトリクス

|        | 美容点滴                     | 健康診断                                   | AGA                | ED                 |
|--------|--------------------------|--|--------------------|--------------------|
| 現状の進捗  | ● 順調 / 拡大傾向<br>(月間約40CV) | ● 順調 / 拡大傾向<br>(約18CV)                 | ○ 初動テスト運用期         | ○ 初動テスト運用期         |
| 入札戦略   | tCPA<br>(目標コンバージョン単価)    | クリック数の最大化<br>→ 近くCV最大化へ移行              | クリック数の最大化          | クリック数の最大化          |
| CV計測地点 | 予約・LINE・電話ボタン            | 問い合わせ送信完了<br>(重複回避のためカスタム<br>CV設定を準備中) | LINE・電話ボタン等<br>タップ | LINE・電話ボタン等<br>タップ |

# AI学習と入札戦略のフェーズ移行（運用モデル）



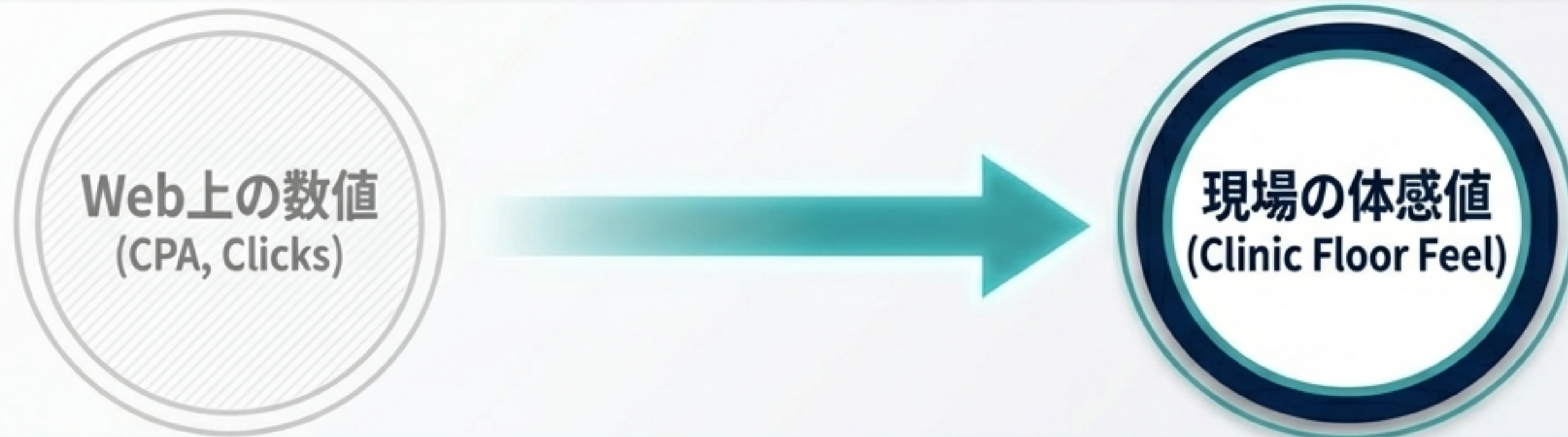
# 広告文とキーワードの全面刷新（次週反映）



**【今週末～週明け】新しい広告文の監修完了後、速やかにアカウントへ実装予定。**

## 今後のKGI/KPI再定義について（ご相談）

Web上のCPAのみを追求しすぎると、入力フォーム（EFO）を削るなど質の低下を招くリスクがあります。  
我々が目指すのは「Web上の数値の良さ」ではなく、「実際のクリニックの売上貢献」です。



『週に何名の新規来院（AGA/ED等）があればご満足いただけるか、  
目標となる「現場の来院数」の目安をお伺いしたいです。』

この数値をベースに、逆算して適正な広告予算と目標CPAを再設定し、共に事業グロースを目指します。

# 今後の進め方とスケジュール

## 直近の動き: 今週末～来週

- 刷新した広告文の確認およびアカウントへの実装。
- 「健康診断」領域をtCPA (またはCV最大化) フェーズへ移行。
- 重複計測を防ぐため、レポート用の「カスタムCV」設定を完了させる。

## 中長期の動き: 5月以降～

- KPIの合意: ご提示いただいた「現場の目標来院数」に基づき、運用方針と予算のアロケーションを最適化。
- レポートニングの最適化: 初動の安定確認後、週次報告から隔週・月次など、最適なコミュニケーション頻度へ移行 (ご相談の上決定)。

データの透明性を保ちながら、貴院の事業成長 (グロース) にコミットするパートナーとして運用を推進いたします。