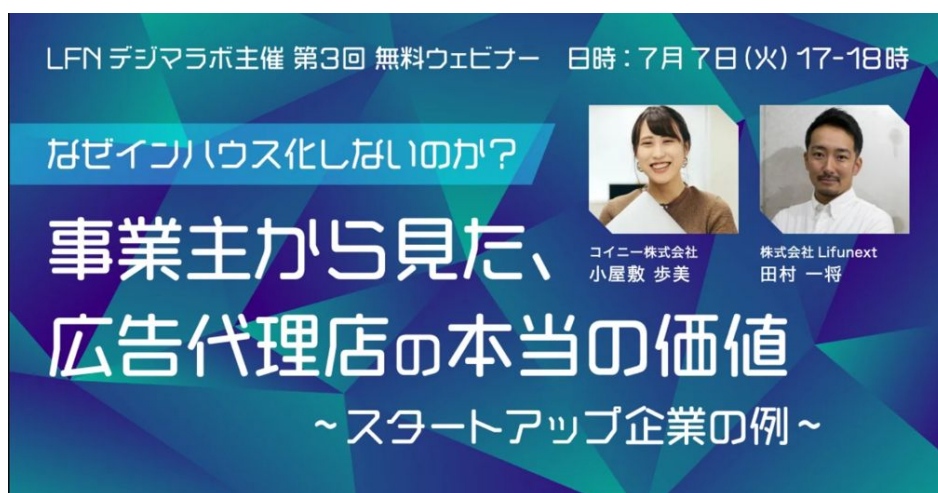


Lifunext、LFNデジマラボ 第三回無料セミナー開催  
**なぜインハウス化しないのか？**  
**事業主から見た広告代理店の本当の価値**  
 - 2020年7月7日(火)17:00~18:00

株式会社Lifunext(本社:東京都港区、代表:田村 一将、以下Lifunext)は、来る7月7日(火)にデータを活用してマーケティングを展開する企業に向け、LFN デジマラボの活動の一環として、第三回目となるデジタルマーケティングセミナーを開催いたします。

新型コロナウイルスの影響を受け、マーケティング活動やイベントの開催をオンラインで実施している企業が増えています。Lifunextは、「データに強いデータエージェンシー」としてノウハウを提供し、企業のマーケティング担当を応援したいと考えています。



これまで広告プロモーション活動は、一貫して広告代理店へ外注するのが主流でしたが、最近WEB広告プロモーションで活用される媒体においてAIによる自動最適化が発達していることもあり、上記の広告プロモーション活動の全てあるいは大半を自社で行う「インハウス化」を行う企業が増加しております。現にアメリカにおいては広告プロモーションのインハウス運用が主流となっております。しかし広告媒体は無数にあり、またそれぞれの特徴も異なり都度アップデートもある中で、最新の情報をキャッチアップし、インハウス運用を行っていくことが難しいという事業主サイドの声もよく耳にします。

そのような状況のなか、インハウス化と広告代理店への外注、どちらが良いのかという議論が増えてきています。そこで今回は、広告代理出身で、現在は事業主側であるコイニー株式会社でマーケティングを担当されている小屋敷様をお招きし、なぜ広告代理店に依頼しているのか・事業主側から見た広告代理店の価値などについて対談形式でお話いたします。

**【第三回無料セミナー】**

**「なぜインハウス化しないのか？事業主から見た広告代理店の本当の価値」開催概要**

日時 : 7月7日(火)17:00~18:00

場所 : オンライン

ゲスト : コイニー株式会社 マーケティングチーム 小屋敷 歩美氏

内容 :

- コイニー株式会社・株式会社Lifunextのご紹介
- 現在の取り組み状況
- インハウス化が進む中、なぜ広告代理店に依頼？
- 陥りがちな代理店との関係性...
- 両者が考える事業主・広告代理店の理想的な関係とは？

お申込み期限: 2020年7月3日(金)

お申込みURL: <https://form.lifunext.com/seminar03>(一般参加者用)

## ■ゲスト



### コイニー株式会社 マーケティングチーム 小屋敷歩美

2014年アライドアーキテクト株式会社に入社、SNS広告事業の立ち上げに参画。食品・飲料やコスメといった大手ブランド企業を中心とした広告の企画提案・プランニングを行う傍ら、事業部の副部長を務め、全社の売上トップを担う組織成長に貢献。その後、2019年にコイニー株式会社に入社。

お店のキャッシュレスサービス「STORESターミナル」のマーケティング領域を担当。

## ■登壇者



### 株式会社Lifunext 代表 田村 一将

#### ●2010年 株式会社セプテーニ 入社 営業本部 配属

新規開拓を中心に最大手クライアントの開拓を実現、その後は、旅行、ゲーム、アパレルECなどのお客様を担当。

#### ●2013年 株式会社セプテーニ SEM本部 異動

対媒体窓口とアドテク活用促進チームの発足。

DoubleClick Suite(Google)の社内浸透を行い、運用型広告の業務効率改善とセプテーニの新たな強みとして、大型プロジェクトの戦略立案担当として様々なプロジェクトに参画。戦略設計、データアナリストとしての活躍で、DSのアジアNo.1取り扱代理店まで成長させた。

#### ●2015年6月 AdRoll株式会社 入社

日本オフィス立上げ期に参画。

代理店マネージャーとして対代理店向けの販売に従事。ブランディングからDSP、DMPを駆使したデータマーケティングを提案。

世界No.1の営業成績、年間優秀営業賞など多数のアワードを受賞。

#### ●2017年8月 株式会社Lifunext 立上げ

#### 【株式会社Lifunext 概要】

- ❑ 会社名: 株式会社Lifunext (ライフネクスト)
- ❑ 所在地: 〒106-0047 東京都港区南麻布五丁目10番37号 Esq広尾 5階
- ❑ 代表: 田村 一将
- ❑ 事業内容: 1.デジタルマーケティングコンサルティング事業、2.メディア事業