

「マーケ・事業部双方に欠かせない存在」株式会社ユニリタが評価する メディックスの RevOps 支援事例を公開 ～確かな知見によるデータ連携で、Web コンテンツの商談貢献度を可視化。 LTV 最大化を見据えたパートナーシップへ～

インターネット黎明期から企業のデジタルマーケティングを支援している株式会社メディックス(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中 正則、以下：メディックス)は、過去 20 年で 500 社以上の BtoB 企業支援実績を活かし、株式会社ユニリタ（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：北野 裕行、以下：ユニリタ）への RevOps 支援事例を公開しました。



[事例記事はこちら](#)

■ 支援の背景と課題

ユニリタでは「広告施策の ROI を明確に示せていない」「Web サイト上の各種コンテンツが商談や売上にどう貢献しているか分からない」といった課題を抱えており、マーケティング活動の成果を正確に把握することが困難でした。

■ メディックスの RevOps 支援の概要

ー 広告の ROI 算出からカスタマーサクセス領域の活動支援までつなげる RevOps ソリューション

広告データや Web サイトでの行動履歴データが集約された Google アナリティクスと、顧客管理の基盤として利用する Salesforce のデータを突合して広告の ROI 算出を実現する RevOps ソリューションを活用いただいています。さらに、この

ソリューションによる、カスタマーサクセス領域も含めた LTV 最大化につながるマーケティング支援にも期待をお寄せいただいています。

<主な支援内容>

売上最大化に向けたマーケティングデータとセールスデータの連携
データ連携を活かした売上につながる広告運用・サイトページ改修提案

■ 支援後の成果

製品に関するプロモーション施策の具体的な効果を示せるようになったほか、広告施策に優先順位をつける際の重要な判断材料が得られるようになりました。また、Web サイトコンテンツのコンバージョン貢献度が可視化されたことで、サイト改修の精度向上にもつながっています。

■ 株式会社ユニリタ ご担当者様のコメント

「ユニリタの環境にて各種施策が実現可能かどうか検討、技術検証も含めた経験もあることから、設計や技術力については以前から評価していました。長年の広告運用を中心とした信頼感のあるメディックスの提案であれば、やってみる価値はあると考えました。」

事例記事はこちら

■ 株式会社ユニリタについて

株式会社ユニリタは、「利他で紡ぐ経済をつくる」をパーパスとして掲げ、社名の由来である「利他」の精神のもと事業を推進しています。

同社は、IT 領域における「データマネジメント」と「サービスマネジメント」を強みとし、これらを活かした独自の製品・サービスで、お客様の DX 支援や生産性向上を実現します。

IT の力で社会課題の解決にも貢献し、持続可能な社会基盤と、すべてのステークホルダーにとっての「三方ともに良し」の経済実現を目指しています。

コーポレートサイト：<https://www.unirita.co.jp/>

■ メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容：デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務/インターネット広告の企画・制作/Web サイトの構築/Web 解析の運用コンサルティング/CRM コンサルティング/データ活用基盤の構築/メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■ 本件お問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp

Think big.
medix