

# らくらくリスティング広告のご紹介

『会員獲得増へ。就業意欲の高い高齢者へアプローチ。  
お手軽にインターネット広告を始めてみませんか？』

株式会社野村総合研究所  
社会情報システム事業部

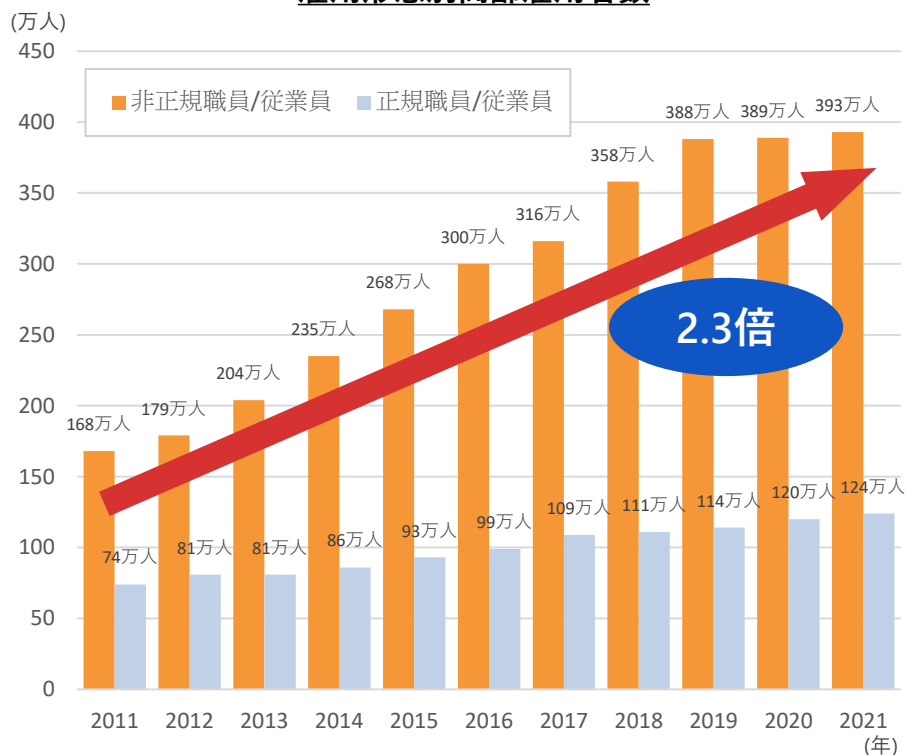
2026年5月改版



# はじめに

非正規雇用で働く高齢者の数は、2.3倍に増加

雇用形態別高齢雇用者数



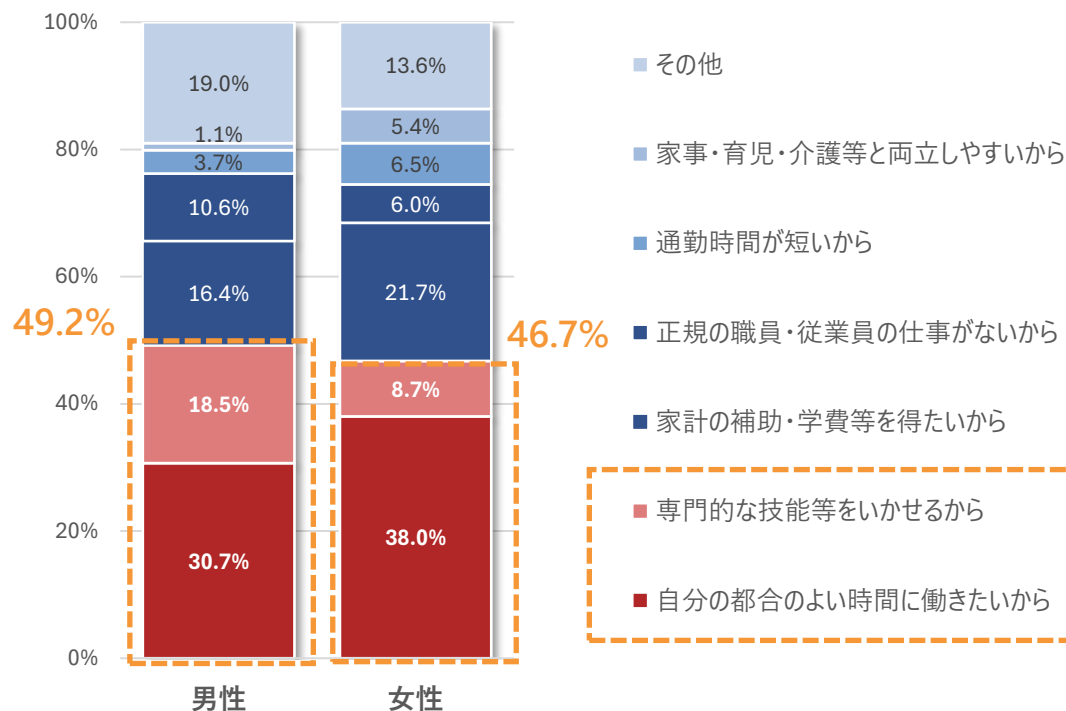
出展：総務省統計局データをもとにNRI社会情報システムにて再作図

[統計局ホームページ/令和4年/統計トピックスNo.132 統計からみた我が国の高齢者～高齢者の就業](#)

※ この統計においては、65歳以上の方を「高齢者」としています。

非正規雇用を選ぶ理由には、  
シルバー人材センターでの働き方とも合致するものが多い

非正規の職員・従業員の高齢雇用者が  
現在の雇用形態について主な理由（2021年）



シルバー人材センターの潜在的な会員候補者は増加しています

## 課題認識 ～ご提案の背景～



高齢者の就業に関する  
インターネット検索は増加

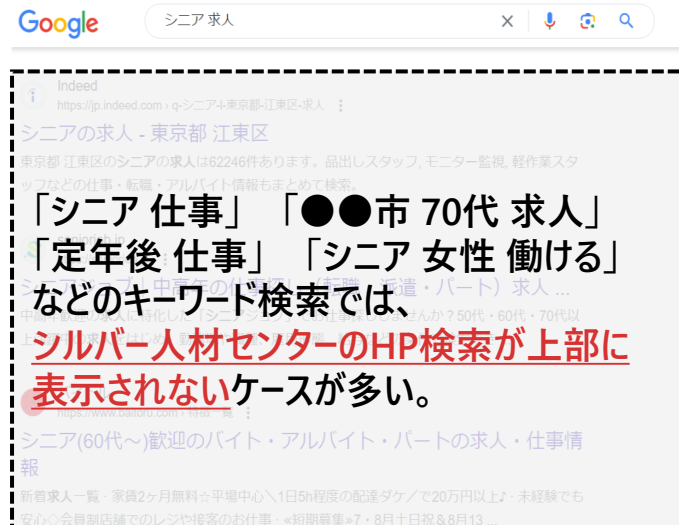


検索結果にシルバー人材センターが表示されず  
センターの情報が届いていない

「60代」をキーワードとした仕事検索数の推移 (※)



「70代」をキーワードとした仕事検索数の推移 (※)



※出展「Indeed Japan株式会社」調査結果より。2017年2月～2022年2月、100万件当たりの平均検索数。

※本データは、2017年2月～2022年2月における仕事検索数100万件あたりの各月の平均推移を示したものであり、実数字ではありません。

[Indeed、高齢層の仕事探しの状況を調査「70代」での検索、5年間で50倍以上に！ | Indeed Japan株式会社のプレスリリース](#)



インターネットで仕事を探す高齢者は激増していますが、  
シルバー人材センターの情報がたどり着いていません

## 課題認識 ～ご提案の背景～

皆様の自治体ではいかがでしょうか？

「〇〇市 高齢者 仕事」

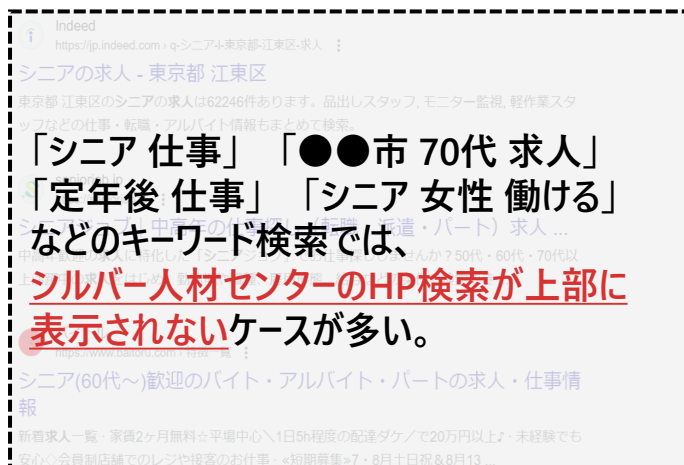
で試しに検索してみてください。



検索結果にシルバー人材センターが表示されず  
センターの情報が届いていない

Google

シニア 求人



「らくらくリスティング広告」で解決します！

# らくらくリスティング広告とは

- Google、Yahoo!での検索キーワードに連動し広告表示する、「リスティング広告」の運用を弊社にて行います。
- 就業意欲をもってインターネット検索をしている高齢者に対し効果的に、かつセンター職員様のご負担なく、スピーディに広告掲載が可能です。

## あらかじめ設定した検索キーワードに連動して広告表示

「シニア 就業」「〇〇市 高齢者 仕事」など、**就業意欲をお持ちの高齢者が検索すると思われるキーワードに連動して広告を表示させます。**

今、まさに**就業意欲をもってインターネット検索している高齢者に効率的にシルバー人材センターをアピール**できます。

## 「らくらく」「スピーディ」に広告掲載可能

**準備・運用は弊社にお任せいただけます。**

**ご注文から1カ月で広告掲載がスタートできます。**

-  広告連動させる検索キーワードの検討不要
-  LP（ランディングページ）の制作不要（後述）
-  広告効果最大化のための設定・チューニング不要

※入札単価、広告内容などを基準に各検索エンジンの仕様で広告掲載順が決まります。必ず広告が表示される仕組みではございません。

※Google 検索パートナー、Yahoo!広告ネットワークパートナーを通じて、Google、Yahoo!以外にも広告表示されることがございます。



Google YAHOO! JAPAN

シニア 求人

広告

【公式】シルバー人材センター

【〇〇市の60歳以上の方へ】シルバー人材センターで働きませんか？まずは無料入会説明会へ参加

検索結果

シニアジョブ | 中高年の仕事探し (転職・派遣・パート) 求人 ...

中高年歓迎の求人の特化した「シニアジョブ」でお仕事探ししませんか？50代・60代・70代以上活躍中の求人をはじめ、勤務地や職種、雇用形態、給与などの条件で検索でき ...



**「市内在住と想定される人」を指定し、該当する人が検索した場合のみ広告表示させることが可能です。**

**ターゲット層を絞って広告を表示**できます。

## 先行ユーザー様からのお声

■ ご利用いただいたお客様の声をご紹介します。



入会説明会場があふれて会場確保が大変だった。  
うれしい悲鳴だった。

従来のチラシと違い、広告がどれくらいの数届いているかを把握し、  
投資対効果を分析できることがありがたい。



運用は丸ごとお任せできるので、  
職員の手間なく開始できることが、手軽でよい。

今の時代、Web広告には年間を通じて常に一定程度投資  
していくべきものだと認識している。



まずはお試しで利用してみたが、効果を実感した。  
年度末の余り予算も活用して再度広告出稿したい。

## サービス利用事例

■ 先行してご利用いただいているセンター様の事例の一部をご紹介します。

### 東京都 青梅市シルバー人材センター様

#### 検討 経緯

- 会員数が減少傾向の中、会員獲得のテコ入れを目的として本サービスを採用しました。
- 説明会申込者が多く見込まれる年度替わりの期間に広告掲載し、より効果的な会員数増加を期待されていました。



#### 効果 ・ お客様の お声

- 3カ月間の利用で広告表示回数は30,000回以上、クリック数は4,000件を超え、説明会の申込も33件獲得しました。その約半数が60代であり、Web広告の効果を実感するとともに、期待以上の結果に満足しています。
- 掲載期間中に会員数が増加に転じたことも、大変うれしく思います。
- これを契機にWeb入会も開始しました。営業時間外でも申込が可能となりサービスが向上したほか、窓口対応の頻度も減り職員の事務負担も軽減されました。

### 岡山県 津山市シルバー人材センター様

#### 検討 経緯

- リスティング広告について、ちょうど地元の業者からも提案があり、興味をもって検討されていました。
- 手間をかけず、準備を任せられることを評価いただき、本サービスを利用いただいています。



#### 効果 ・ お客様の お声

- 広告経由で入会説明会に申込された3名は、全員が60代後半で、若い世代の掘り起こしにも期待を持っています。
- 月間4,000回以上の広告表示は、津山市の人口規模（9.4万人）を考えると予想以上で非常に印象的でした。
- 余剰資金の活用方法としても、本サービスは十分に検討価値がある選択肢です。

## サービス利用事例

■ 先行してご利用いただいているセンター様の事例の一部をご紹介します。

### 東京都 中野区シルバー人材センター様

#### 検討 経緯

- これまでパンフレットやチラシの配布、バスラッピングなど、多様な手法で普及啓発に取り組まれていました。
- 今回、従来の会員募集では実施していない、Webを使った新しい会員募集方法として、本サービスをご利用いただきました。



#### 効果 ・ お客様の お声

- 試験導入として3カ月間利用し、広告経由で20名の説明会申込みがあったことで効果を実感。
- 申し込んだ方は比較的若い方が多かったとご評価いただいています。
- その後、1年分の追加申し込みをいただき、継続してご利用中です。

### 島根県シルバー人材センター連合会様

#### 検討 経緯

- 県下における会員数の減少に対し、危機感を持って対応を検討されていました。
- 特に60代向けのPR強化を目指すものの、再雇用や他の選択肢の存在もあり、簡単な状況ではありませんでした。
- 新たな手法としてリスティング広告を採用されました。



#### 効果 ・ お客様の お声

- HPへのアクセス数は例年比で3～5割増加し、Web経由の受講申込の増加も実感しています。
- 従来の新聞折込広告に併せてWeb施策を実施しており、新たな層への訴求チャネルとしての役割が期待されています。
- 初回3カ月の契約終了後、広告出稿額を2倍に増額しての、継続利用を承っております。

# 広告表示からの動線と広告効果

- 広告表示から下記の流れでセンターのHPへ送客する動線となっています。
- 広告表示により「シルバー人材センターの存在の認知」、LP（ランディングページ）＜詳細後述＞では「シルバー人材センターの魅力・特徴を確認いただく」効果が期待できます。

## 1 広告表示



動線

## 2 LP（ランディングページ）へ遷移



## 3 センターのHPへ遷移

### パターン① Web入会チャンネルへ遷移



### パターン② センターHP内で指定のページに遷移



効果

就業意欲のある高齢者が  
シルバー人材センターという  
存在を知る。名前を露出する。

存在を知った高齢者が  
シルバー人材センターの  
魅力・特徴を確認する。

興味・関心を持った高齢者が、  
シルバー人材センターを  
さらに詳しく調べようとHPを訪れる



広告表示のみでは広告費用は発生しません。  
広告をクリックされて初めて費用が発生します。

## LP（ランディングページ）について①

- LP（ランディングページ）とは、広告クリック後に表示する広告対象の魅力を掲載するWebページのことです。
- 本サービスでは、**シルバー人材センターの魅力**を分かりやすくコンパクトにまとめた**共通のLP（ランディングページ）**をご用意しております。
- 新たにLP（ランディングページ）をご準備いただく**職員様の手間はかかりません（※）**。

●●市シルバー人材センター（電話番号：999-999-9999）よりご案内

**生涯現役！60代・70代～の皆様！**

＼全国で約70万人のシニア世代が登録／

**お仕事を通して  
活躍しませんか？**

～晴れやかな気持ちで過ごすセカンドライフ～

POINT.1  
経験や知識で  
お住まいの  
地域に貢献

POINT.2  
都合に合わせて  
無理なく  
続けられる

POINT.3  
アルバイト・  
パート感覚で  
働ける

こんな**お気持ち**に寄り添いたい！

定年退職後、社会や人とのつながりがなくなってしまうと寂しい。

家でじっとしていることが増えて退屈。何か新しいことを始めたい。

孫へのプレゼントや友人との食事に、空いた時間でお小遣いを稼げないかな。

＼そのお悩み／  
**シルバー人材センターに入会すれば  
解決できるかもしれません！**

シルバー人材センターとは

規則正しく健康的な習慣を作る

地域社会に貢献するきっかけを作る

たくさんの人とのふれあいの場を作る

シルバー人材センターは会員の皆様に、就業の機会やコミュニケーションの場を提供する公益法人です。一人一人が経験と知識を活かし、ともに働き、ともに助け合って活動していくことを理念として、お住まいの地域の「手伝ってほしい」という声と、会員の皆様の「誰かの役に立ちたい」という優しい心をつなげる架け橋となる役割を担っています。

入会条件はとてもシンプル

**健康で働く意欲を持った  
60歳以上の方ならどなたでも！**

経験が活かせる

収入が得られる

地域社会に貢献できる

友達に出会える

**シルバー人材センターで働くには？**

シルバー人材センターで働くには『会員登録』が必要です。  
会員になるには『入会説明会』にご参加いただく必要があります。

いろんな人とふれあいたい

体を動かして健康的に過ごしたい

生活にメリハリがほしい

という方、ぜひご参加ください！

ー 無料でご参加いただけますー  
**入会説明会に参加希望の方はこちら**

(●●市在住の60歳以上の方のみ対象とさせていただきます。)

## LP（ランディングページ）について②

- 2026年2月よりランディングページのパターンを追加しました。
- 下記のA,Bパターンの2種類からご選択いただけます。

### Aパターン

- ✓ シルバーの魅力を網羅的に説明



New

### Bパターン

- ✓ Aパターンと比較してシンプルな構成
- ✓ 女性会員獲得を意識したデザイン



センター個別のお電話番号、住所、営業時間の掲載箇所も用意しています。  
詳しくはサンプルページをご確認ください。

サンプルページURL：（認証ID：nri / 認証Pass：nri80）

Aパターン <https://www.nri-social.co.jp/info/lp/lp1/9999/>

Bパターン <https://www.nri-social.co.jp/info/lp/lp2/9999/>

Aパターン



Bパターン



※事前にランディングページ（LP）とセンター様HP、Web入会チャネルの掲載内容との整合性のご確認をお願い致します。  
必要に応じてセンター様HP、Web入会チャネルの掲載内容を修正頂くようお願い致します。  
また、弊社にて設定するセンター個別情報（お電話番号、住所、営業時間）の確認をお願い致します。

# ご利用センターでの運用事例 パターン①Web入会チャネルへ遷移

- ご利用いただいたセンター様での1カ月の運用結果です。
- 例えば、表中に色付けしたAセンターの場合、「働く意欲のあるシニア」13,886人がシルバー人材センターの名前をご覧になり（広告表示）、1,408人にシルバーの魅力を知ってもらい（広告クリック/ランディングページ表示）、10人に入会申込のエントリーを頂いたということになります。



| SC名 | 地域  | 人口（万人） | 出稿費/月    | 1 広告表示回数 | 2 クリック数 | 3 クリック単価 | 4 コンバージョン数 | 5 コンバージョン単価 |
|-----|-----|--------|----------|----------|---------|----------|------------|-------------|
| A   | 首都圏 | 13     | ¥80,000  | 13,886   | 1,408   | ¥58      | 10         | ¥8,127      |
| B   | 首都圏 | 59     | ¥80,000  | 16,759   | 1,776   | ¥47      | 12         | ¥6,989      |
| C   | 東北  | 28     | ¥100,000 | 9,289    | 1,350   | ¥76      | 12         | ¥8,535      |
| D   | 北関東 | 5      | ¥60,000  | 19,858   | 1,583   | ¥40      | 1          | ¥63,386     |
| E   | 中国  | 10     | ¥50,000  | 3,673    | 443     | ¥113     | 2          | ¥24,959     |
| F   | 九州  | 7      | ¥100,000 | 16,111   | 1,669   | ¥56      | 2          | ¥47,144     |

名前の露出・認知

魅力・特徴の確認

さらに詳細確認→Web入会申込

広告表示回数：検索結果に広告が表示された回数です。広告表示回数分、シルバー人材センターの名前が露出できたことになります。なお、この時点では広告費用は消化されません。

クリック数：広告がクリックされた回数です。広告がユーザーに届いたことを示し、重要な指標となります。

クリック単価：期間内に支払った広告費をクリック数で割った値になります。50円～100円程度が相場と言われています。

コンバージョン数：ユーザーが広告を経由し、Web入会申込完了まで到達した件数となります。Web入会チャネルへ遷移のパターンでは、Web入会申込完了を目標としています。

コンバージョン単価：期間内に支払った広告費をコンバージョン数（広告経由でのWeb入会申込完了数）で割った金額となります。Web入会申込1件獲得にかかった費用です。

※上記出稿額その他、広告運用費、レポート作成費、初期設定費用が発生します。詳細はP14をご確認下さい。

## ご利用センターでの運用事例 パターン②センターHP内ご指定のページに遷移

- ご利用いただいたセンター様での1カ月の運用結果です。
- 例えば、表中に色付けしたGセンターの場合、「働く意欲のあるシニア」17,655人がシルバー人材センターの名前をご覧になり（広告表示）、2,545人にシルバーの魅力を知ってもらい（広告クリック/ランディングページ表示）、192人がセンターHPに訪れて頂いたということになります。
- 首都圏（都市部）での効果は著しく高い効果が得られ、郊外のセンターにおいても十分な広告効果が得られていると捉えています。



| SC名 | 地域  | 人口（万人） | 出稿費/月    | 1 広告表示回数 | 2 クリック数 | 3 クリック単価 | 4 コンバージョン数 | 5 コンバージョン単価 |
|-----|-----|--------|----------|----------|---------|----------|------------|-------------|
| G   | 首都圏 | 30     | ¥100,000 | 17,655   | 2,545   | ¥38      | 192        | ¥507        |
| H   | 北海道 | 16     | ¥50,000  | 3,853    | 522     | ¥96      | 19         | ¥2,645      |
| I   | 北陸  | 9      | ¥100,000 | 6,736    | 980     | ¥93      | 45         | ¥2,022      |
| J連合 |     | 208    | ¥50,000  | 12,323   | 1,540   | ¥32      | 213        | ¥230        |
| K連合 |     | 127    | ¥100,000 | 12,904   | 1,709   | ¥58      | 164        | ¥600        |

名前の露出・認知

魅力・特徴の確認

さらに詳細確認

広告表示回数：検索結果に広告が表示された回数です。広告表示回数分、シルバー人材センターの名前が露出できたことになります。なお、この時点では広告費用は消化されません。

クリック数：広告がクリックされた回数です。広告がユーザーに届いたことを示し、重要な指標となります。

クリック単価：期間内に支払った広告費をクリック数で割った値になります。50円～100円程度が相場と言われています。

コンバージョン数：ユーザーが広告を経由し、センターHPまで到達した件数となります。②センターHP内ご指定のページに遷移のパターンでは、センターHP到達を目標としています。

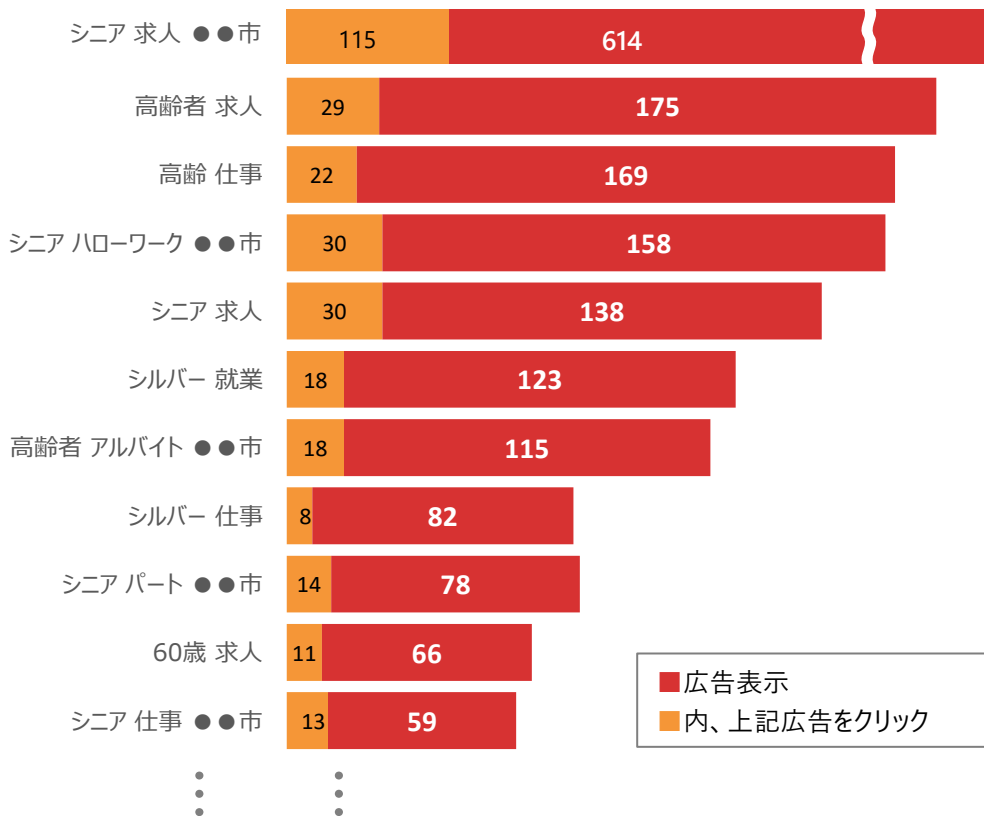
コンバージョン単価：期間内に支払った広告費をコンバージョン数（センターHPへの到達数）で割った金額となります。センターHPまで1件送客するのにかった費用です。

※上記出稿額の他、広告運用費、レポート作成費、初期設定費用が発生します。詳細はP14をご確認下さい。

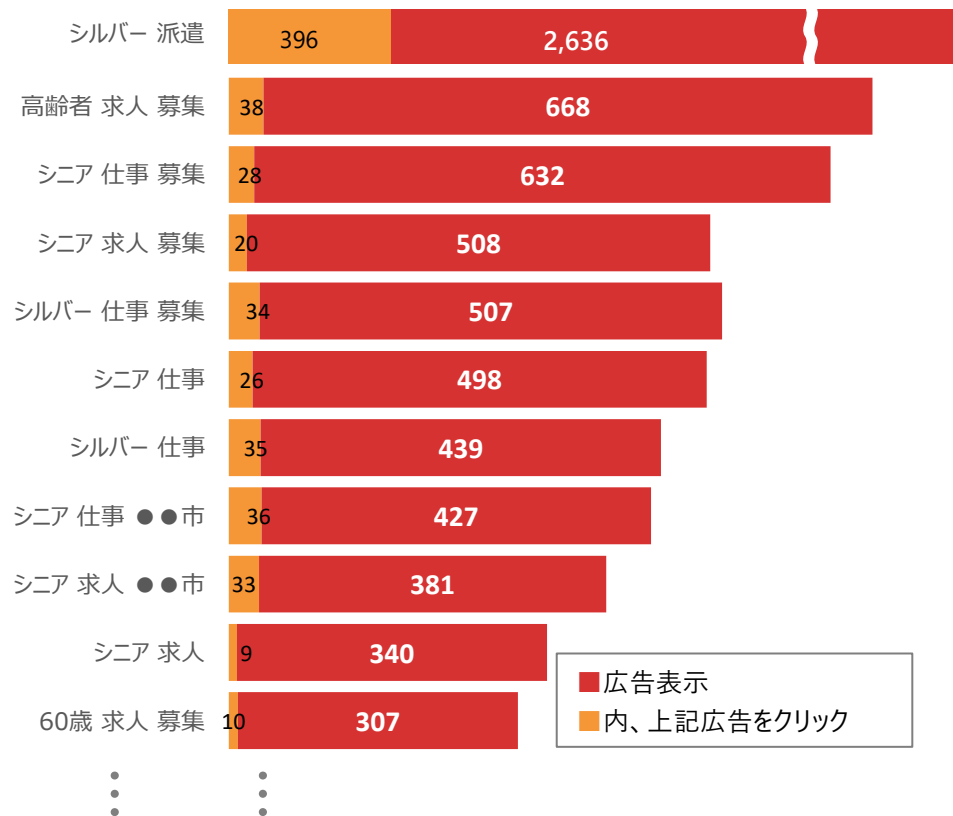
## (ご参考) ご利用センター様での広告運用事例 ～検索ワード～

- ある首都圏のセンター様の事例として、広告運用期間(1ヶ月)で、広告表示が多かったキーワードをGoogle およびYahoo!の検索エンジンごとに整理しました。
- 「シニア」「高齢」「シルバー」というキーワードに続けて、「就業」「求人」などの求職に関するキーワードでの広告表示回数が多く、**多くの方がインターネットでシニアの就労窓口を探していることがこのデータからも分かります。**

Google



YAHOO! JAPAN



# 運用レポートのご提出（月）について

■ 前頁までの運用事例でご覧いただいたような視点で効果を補足できるレポートを毎月ご提出させていただきます。

## 全体結果（ご提供レポートではGoogle、Yahoo!の内訳もご報告いたします。）

| 全 体             | 広告表示回数 | クリック数 | クリック率  | クリック単価 | 広告費      | CV数※ | CV獲得率※ | CV単価※   |
|-----------------|--------|-------|--------|--------|----------|------|--------|---------|
| キーワードに自治体名を含む   | 540    | 90    | 16.66% | 170    | 15,500   | 0    | 0.00%  | 0       |
| キーワードに自治体名を含まない | 22,200 | 1,760 | 7.92%  | 50     | 84,500   | 4    | 0.23%  | 21,125  |
| 合 計             | 22,740 | 1,850 | 8.33%  | ¥53    | ¥100,000 | 4    | 0.22%  | ¥25,000 |

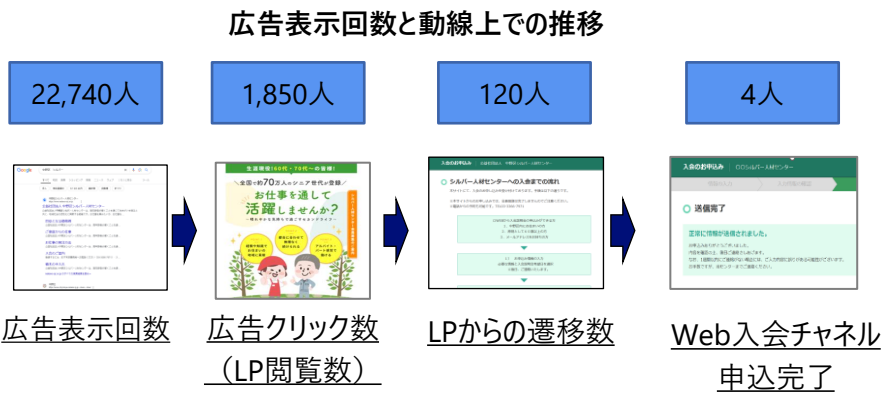
※CV=コンバージョン

## 年齢・性別ごとの結果

| 年齢      | 広告表示回数 | クリック数 | クリック率  | クリック単価 | 広告費     | CV数 | CV獲得率 | CV単価    |
|---------|--------|-------|--------|--------|---------|-----|-------|---------|
| 18～24 才 | 25     | 1     | 4.00%  | ¥20    | ¥20     | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 25～34 才 | 75     | 10    | 13.33% | ¥125   | ¥1,250  | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 35～44 才 | 135    | 15    | 11.11% | ¥140   | ¥2,100  | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 45～54 才 | 275    | 40    | 14.55% | ¥125   | ¥5,000  | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 55～64 才 | 780    | 125   | 16.03% | ¥130   | ¥16,250 | 2   | 1.60% | ¥8,125  |
| 65 才以上  | 750    | 125   | 16.67% | ¥130   | ¥16,250 | 1   | 0.80% | ¥16,250 |
| 不明      | 700    | 80    | 11.43% | ¥100   | ¥8,000  | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 合 計     | 2,740  | 396   | 14.45% | ¥125   | ¥49,500 | 3   | 0.76% | ¥16,500 |

| 性別  | 広告表示回数 | クリック数 | クリック率  | クリック単価 | 広告費     | CV数 | CV獲得率 | CV単価    |
|-----|--------|-------|--------|--------|---------|-----|-------|---------|
| 男性  | 900    | 145   | 16.11% | ¥125   | ¥18,125 | 2   | 1.38% | ¥9,063  |
| 女性  | 1,140  | 170   | 14.91% | ¥130   | ¥22,100 | 1   | 0.59% | ¥22,100 |
| 不明  | 700    | 80    | 11.43% | ¥105   | ¥8,400  | 0   | 0.00% | ¥0      |
| 合 計 | 2,740  | 396   | 14.45% | ¥125   | ¥49,500 | 3   | 0.76% | ¥16,500 |

## 推移



## 頻繁に検索されているキーワード（設定した検索キーワードのうち、特に検索者が多かった内容）

### Google

| 検索されているキーワード | 広告表示回数 | クリック数 | クリック率  |
|--------------|--------|-------|--------|
| 60代 仕事       | 1070   | 140   | 9.87%  |
| 高齢者 ハローワーク   | 940    | 150   | 14.60% |
| シニア パート      | 910    | 140   | 18.61% |
| 70歳 働きたい     | 900    | 120   | 17.59% |

### Yahoo!

| 検索されているキーワード | 広告表示回数 | クリック数 | クリック率  |
|--------------|--------|-------|--------|
| 高齢者 求人       | 6,700  | 480   | 12.44% |
| シニア 仕事       | 4,650  | 300   | 6.55%  |
| 60歳 バイト      | 3,400  | 230   | 5.21%  |
| シニア アルバイト    | 3,100  | 240   | 11.04% |

## ご提案費用について

■ご提案費用は、月額費用（Google、Yahoo!への出稿費用、運用費、レポート作成費）＋初期設定費です。

### 【ご提案費用】

**月額費用**（1カ月毎にご請求させていただきます。運用した月の翌月6日に口座振替にてお支払いいただきます。）

| 項目（内訳）   | 金額                              | 備考                                    |
|----------|---------------------------------|---------------------------------------|
| ①広告出稿費   | ご希望にあわせてご提案致します。<br>50,000円～ /月 | 最低出稿期間：3カ月<br>広告出稿費上限目安：自治体の人口×80%の金額 |
| ②広告運用費   | 広告出稿費の20% /月                    | 出稿月数分のLP(ランディングページ)利用料を含む             |
| ③レポート作成費 | 20,000円 /月                      |                                       |

**初期費用**（運用開始月に請求書を発行させていただきます。発行の翌月末迄にお振込みをお願い致します。）

|        |         |                                     |
|--------|---------|-------------------------------------|
| ④初期設定費 | 50,000円 | サービスを途切れなく継続いただく場合、2回目以降は費用発生致しません。 |
|--------|---------|-------------------------------------|

### 【例:3ヶ月分の御見積例】

| 月額広告出稿費        | 50,000円 | 80,000円 | 100,000円 | 150,000円 |
|----------------|---------|---------|----------|----------|
| ①広告出稿費（3か月分）   | 150,000 | 240,000 | 300,000  | 450,000  |
| ②広告運用費（3か月分）   | 30,000  | 48,000  | 60,000   | 90,000   |
| ③レポート作成費（3か月分） | 60,000  | 60,000  | 60,000   | 60,000   |
| ④初期設定費         | 50,000  | 50,000  | 50,000   | 50,000   |
| 合計             | 290,000 | 398,000 | 470,000  | 650,000  |



### 【備考】

- 上記は税抜の費用です。別途、消費税等が加算されます。
- 広告出稿費とは、リスティング広告を出稿する際に、GoogleやYahoo!に支払う費用です。広告出稿費は、広告クリック単価×クリック数により消費されます。クリックされなければ広告表示は無料です。クリックされた場合のみ広告出稿費が消費されます。
- 広告出稿の運用状況により、想定した広告出稿費を未消化または超過する場合がございます。  
予めご契約頂いた広告出稿費はお返しできませんのでご了承ください。ただし、予定された広告出稿費の総額のうち90%を消化できなかった場合は、差額を後日返金させていただきます。また、出稿期間内に予定している出稿費の総額を超過した場合は、弊社にて超過分を負担させていただきます。

# お申込み・運用の流れ

- お申込み・運用の流れは下記のとおりです。**運用開始希望の3週間前迄にお申込み**をお願い致します。
- また、サービスを途切れなく継続いただく場合、2回目以降の初期設定費用<50,000円（税別）>は発生しません。

## ご提案/ご検討

本サービスにご関心をお持ちいただけましたら、担当営業までご連絡ください。  
詳細説明、広告出稿額のご相談・御見積をさせていただきます。



## お申込み

「利用申込書」でのお手続きとなります。書類の準備を担当営業までお申しつけください。  
運用開始希望の3週間前迄にお申込みをお願い致します。

※お申込み後、弊社にてLP（ランディングページ）をご用意します。運用開始前迄に、  
センター個別情報（お電話番号、住所、営業時間）の確認をお願い致します。

## 運用開始

ご希望月から広告運用を開始させていただきます。

## レポート提出（毎月）

## 継続判断

契約の**切れ目なくご継続いただく場合、初期設定日費用<50,000円（税別）>は発生しません。**  
広告運用の継続をご希望の場合は、契約終了の3週間前までに、ご継続分のお申込みをお願い致します。

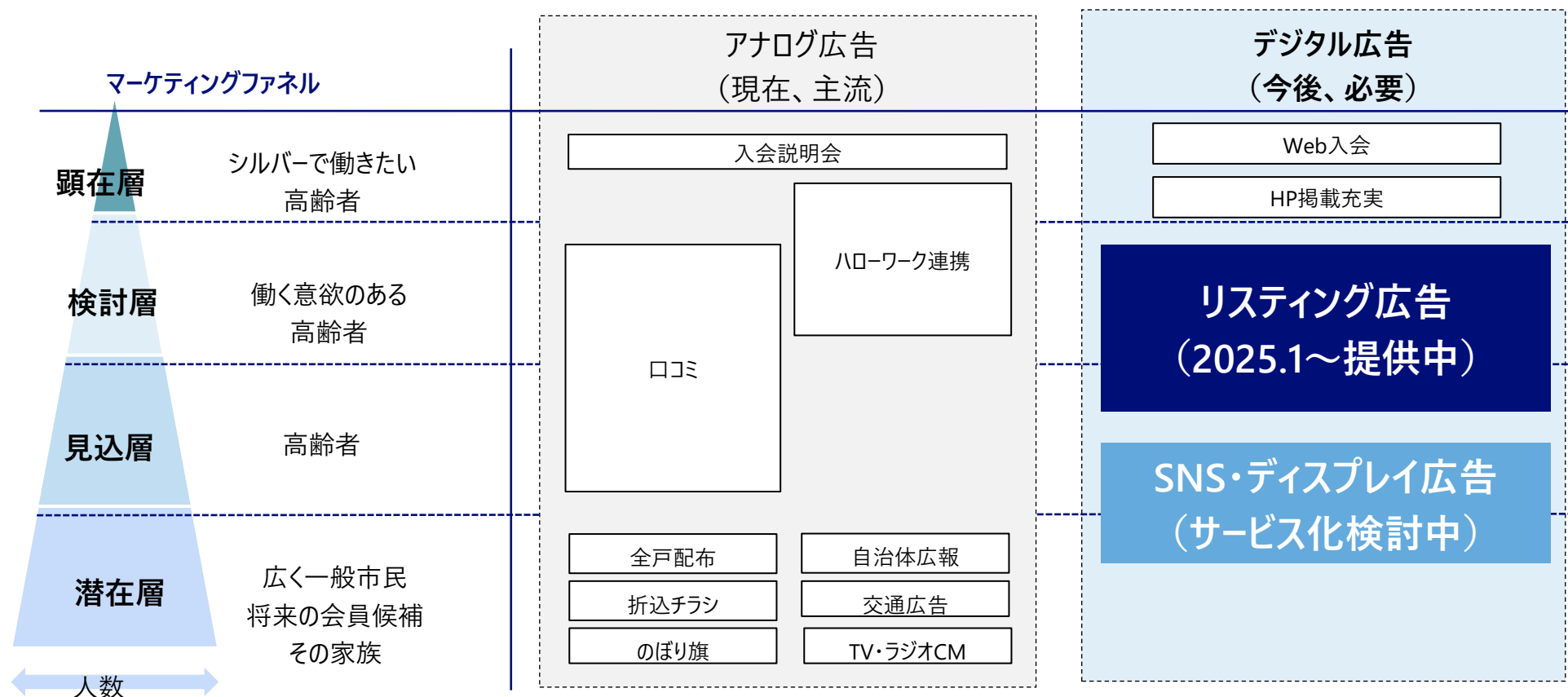
広告運用

## 注意事項

- ご利用にあたってはセンター様HP及びWeb入会チャンネルと、LP（ランディングページ）の内容の整合性をご確認ください。  
必要に応じ、広告掲載開始前にセンター様HP及びWeb入会チャンネルの内容を修正頂くようお願いいたします。
- 広告掲載により入会説明会参加希望者が増えることが予測されます。参加枠を十分に確保いただけますようお願い致します。  
また、契約期間の途中での広告掲載停止はお受けできないこと、ご了承下さい。
- 入札単価、広告内容などを基準に各検索エンジンの仕様で広告掲載順が決まります。  
必ず広告が表示される仕組みではございません。
- ターゲティングの精度は広告掲載先の仕様に依存します。  
対象自治体にお住まいでない方にも広告表示される場合があることをご承知おき下さい。
- 広告のクリック率や他社の広告出稿状況などの諸般の状況を鑑み、当社の判断で広告表示設定および広告掲載先、検索キーワード、ランディングページ（LP）掲載内容などを変更する場合があります。  
また、必要に応じセンター様HP掲載内容の変更をお願いする場合があります。
- 広告掲載については広告掲載先の基準が適用されます。また、当サービスは検索広告の導入による効果を保証するものではありません。
- 弊社よりセンター名やHP、掲載効果などを公表させて頂く場合がございます。予めご了承下さい。
- 当サービスの内容は予告なく変更・終了する場合があります。
- その他については、当サービスの御見積書に記載の内容および、サービス提供規約の規定が適用されます。
- 本件に関するお問合せは、エイジレス80コールセンターでは受付ておりません。ご不明点がございましたら、担当営業までご連絡をお願い致します。

## 会員募集マーケティングにおける現状課題（弊社認識）

- 会員募集において、最も重要な「検討層」「見込層」に絞り込んだ施策は、ほとんど口コミだよりの状況です。
- 「検討層」「見込層」向けマーケティングの主戦場であるデジタル広告には、ごく一部のセンターを除いて取組めておらず、検討できる人的余力もない状況です。**センター、働く意欲を持つ高齢者、双方に大きな機会ロス**が生まれている可能性があります。
- **会員コミュニケーションのデジタル化とともに、広告宣伝のデジタル化が求められています。**



# 代表的なデジタル広告と弊社ご提案

- デジタル広告として代表的なものをご紹介します。共通の特徴は、**特定の層にターゲットを絞って、効果的にアプローチ**できることです。
- 弊社では、**最も絞り込んだターゲティングが可能な**リスティング広告をサービス化しています。また、Line広告について実証実験中です。

|             | リスティング広告                                                                                                 | SNS広告（Line,Facebook等）、YouTube広告                                                                                         | ディスプレイ広告                                                                                                                 |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 概要          | 「〇〇市 60代 仕事」等の検索キーワードに広告を出稿し、検索結果画面の上位に表示させる。そこから説明会申込ページ等へ誘導する                                          | 写真（SMS）や短い動画（YouTube）を広告として配信し、センターのHPやLINE公式アカウントへ誘導する。                                                                | Yahoo!等のニュースサイトにバナー広告を掲載し、シルバーの名前を覚えてもらう。                                                                                |
| 主な役割        | 刈り取り                                                                                                     | 種まき・育成                                                                                                                  | 認知拡大・種まき                                                                                                                 |
| ファネル階層ターゲット | 顕在層・検討層<br>「仕事を探している」など、目的が明確な人。                                                                         | 検討層・見込層<br>まだ具体的な行動は起こしていないが、属性や興味関心から会員になりうる人。                                                                         | 見込層<br>地域や年齢で絞った、不特定多数の人。                                                                                                |
| メリット        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・まさに今、関心が高い層にアプローチが可能。</li> <li>・即効性があり、すぐに成果に繋がりがやすい。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・共感を呼びやすい。</li> <li>・ターゲティング（年齢、地域、興味）が可能。</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・リーチできる範囲が広い。</li> <li>・低単価で多くの人に広告を表示できる。</li> </ul>                             |
| デメリット       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・検索されない限り表示されない。</li> <li>・広告の設計に一定の専門性が必要。</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・すぐに入会に繋がるとは限らず、成果計測が難しい場合がある。</li> <li>・クリエイティブ（広告内容）を定期的に更新する必要がある。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・クリック率が低く、無駄な表示も多くなりがち。</li> <li>・意図せず表示されるため、広告嫌いのユーザーには敬遠されることもありうる。</li> </ul> |
| 広告掲載イメージ    |                        |                                      |                                      |
| 弊社取り組み      | サービス提供中                                                                                                  | Line広告 実証実験実施中                                                                                                          | -                                                                                                                        |

※この資料に記載された会社名、製品・サービス名はそれぞれ各社の商標もしくは登録商標です。

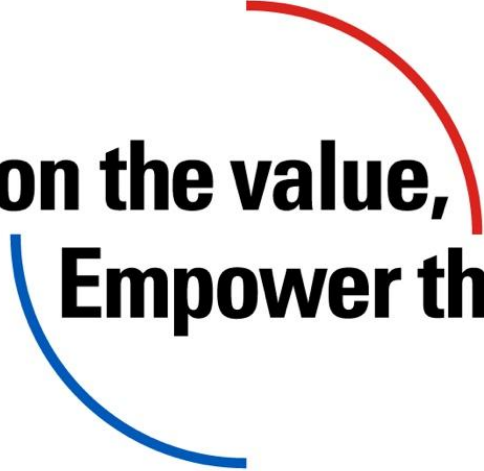
※本資料に記載された内容は、2026年5月現在のものであり、当社は予告することなく製品・サービスの仕様および価格を変更し、または提供・販売を中止することがありますことをご了承ください。

## お問合せ先

株式会社野村総合研究所      社会情報システム事業部

電話：03-6660-9766    FAX：03-6660-9767

〒135-0042    東京都江東区木場1-5-25 タワーS棟



**Envision the value,  
Empower the change**