

【事例記事公開】「認知拡大を目指してマス連動のデジタル広告を展開！」

高速 PDCA を実現した方法とは？」株式会社西武・プリンスホテルズワールドワイド様 へのマーケティング支援事例を公開

過去 40 年で、約 1,500 社以上のデジタルマーケティング支援実績を持つ株式会社メディックスは、株式会社西武・プリンスホテルズワールドワイド様への支援事例を公開しました。



[事例記事はこちら](#)

■ 株式会社西武・プリンスホテルズワールドワイドについて

株式会社西武・プリンスホテルズワールドワイドは、西武グループのホテル・レジャー事業を牽引する中核会社です。2022 年 4 月に、株式会社プリンスホテルから商号変更しました。創業から 100 年を超える歴史を持ち、国内最大級の事業規模を誇ります。国内外 10 ブランド 86 ホテル（2025 年 5 月現在）に加え、ゴルフ場・スキー場などのレジャー・スポーツ施設や水族館・映画館・ボウリング場などのアミューズメント施設を展開しています。

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

■ メディックスのマーケティング支援の概要

ー マス広告と連動したプロモーションの戦略立案から実行までを伴走

コロナ禍におけるインバウンド需要の激減を受け、国内消費者向けの認知の拡大と「第一想起」獲得を目指したブランド訴求のプロモーションをサポート。

テレビ CM などのマス広告と連動したデジタル広告の戦略を立案・実行します。また、事前の綿密な設計はもちろん、高速で PDCA を回し、想定外のトラブルにも素早く、柔軟に対応することで、ブランド認知度の向上に貢献します。

<主な支援内容>

- プロモーションの戦略立案
- 各種 Web 広告の運用
- ランディングページ制作
- 解析ツールの導入・運用をサポート

■メディックスが支援を開始する前の課題

- コロナ禍でインバウンド需要が激減し、国内消費者向けの認知の拡大が必要だった
- 認知の調査の結果、「第一想起」が獲得できていなかった

■メディックスが支援を開始した後の成果

- ブランドリフト調査の結果、認知度が向上
- 細かな KPI 設定と週次ミーティングでの密な連携により、高速で PDCA を回すことに成功

■メディックスへの決め手

メディックスさんとは、今回のブランド訴求のプロモーション以前から取引をしていたため、支援の範囲が広く、何でも相談できる点、素早く PDCA を回しながら、伴走してくれることがわかっていました。

しかし、今回のプロモーションでは、ターゲティング設定から、どのようなコミュニケーションを取るのか、その際の KPI 設定など、初めての取り組みも多く、細かな設計が必要でした。それに対して、メディックスさんの提案が、納得感がある内容であったことはもちろん、密な連携が取れるように、週次のミーティングが含まれている点や、社内に展開することが想定されたわかりやすい提案資料から、私たちと同じ目線で親身にサポートしてもらえると感じたことが決め手です。

[事例記事はこちら](#)

■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>

■本件のお問い合わせ先

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