

HENNGE、デジタル運用代理店をメディックスに一本化。マーケティング戦略を 支えるパートナー選定の背景とは ～決め手は「BtoB SaaS の深い知見」と「即座の改善提案」。イベント集客目 標 1.3 倍、新規リード率 80%を実現した支援事例を公開～

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、HENNGE 株式会社様（以下：HENNGE）へのマーケティング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

HENNGE では年間 280 件以上のイベントを実施するなどイベントマーケティングを中心とした顧客獲得に注力してきた一方で、それだけでは接点を持てない顧客層の存在を認識しており、新たなチャネルとしてデジタル領域での集客強化が急務となっていました。

また、広告パフォーマンスの相場感、刺さるクリエイティブの方向性が不明確という課題がありました。

■ メディックスのマーケティング支援の概要

— オンラインイベントで成果を挙げ、デジタル運用を一本化

2025 年 3 月に実施したオンラインイベント「HENNGE ROCKET PITCH」における集客で目標の 1.3 倍のリード獲得に成功。この成果に基づき、デジタル運用代理店をメディックスに一本化していただきました。今後は、リストティング広告運用にとどまらず、プロモーション戦略設計や海外事業サポートを含む広範な領域で、HENNGE の事業成長を支える「伴走者」としての役割にも期待をお寄せいただいている。

＜主な支援内容＞

リード獲得を目的とした広告運用

自社イベント・セミナーへの集客

■ 支援開始後の成果

「HENNGE ROCKET PITCH」における集客では、目標の 1.3 倍の集客を実現。

また、オンライン施策全体を通して獲得したリードの新規率が 80% となり、従来のイベントではリーチできない顧客へアプローチできるようになりました。

■ HENNGE 株式会社 ご担当者様のコメント

「メディックスは、1 週間単位で成果を共有し、即座に改善策を提案。素早く的確な対応が続いたことで、社内からも信頼が集まりました。また、BtoB SaaS における知見が豊富で、特にセキュリティ商材を含む幅広い業界での広告運用実績があります。当社が提供する『HENNGE One』の特性を踏まえつつ、同業界での成功パターンを参考にしたターゲティング設計や配信戦略を提案してくれる点も心強かったです。」

事例記事はこちら

■ HENNGE 株式会社について

3000 社超の企業へクラウドセキュリティサービス「HENNGE One」を提供している HENNGE 株式会社は、「変化（HENNAKA）」と「チャレンジ（CHALLENGE）」をかけ合わせた社名が示す通り、「テクノロジーの解放で、世界を変えていく。」をビジョンに掲げ、セキュリティ課題の解決に取り組んでいます。

コーポレートサイト：<https://hennge.com/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