

【事例記事公開】「代理店の移管後、ROAS が改善！解析データを共通言語に、部署間の連携の強化も実現」株式会社コロンビアスポーツウェアジャパン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、株式会社コロンビアスポーツウェアジャパンへの支援事例を公開しました。



[事例記事はこちら](#)

■ 株式会社コロンビアスポーツウェアジャパンについて

株式会社コロンビアスポーツウェアジャパン（以下：コロンビアスポーツウェアジャパン）は、米国オレゴン生まれの総合アウトドア・スポーツウェアメーカーです。日本法人として 1997 年 6 月に設立されました。アウトドアブランド「Columbia（コロンビア）」、マウンテンウェア・ギアの「Mountain Hardwear（マウンテンハードウェア）」、フットウェアの「SOREL（ソレル）」の 3 ブランドを展開し、アウターウェア、スポーツウェア、フットウェア、バックパック、アクセサリーなどの豊富な製品ラインアップを取り揃えています。直営店やアウトドア専門店、百貨店、スポーツチェーン店といった多くの流通経路に加え、EC での販売にも力を注いでいます。

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

■メディックスのマーケティング支援の概要

— GA4 の環境構築から、2 部署をつなぐハブとしての伴走支援

広告媒体における数値と実績のギャップや、GA4 移行に伴う課題に対して、GA4 計測環境の整備だけでなく、データを基にした細かな広告運用で、着実な売上拡大と ROAS 改善に貢献しました。

<主な支援内容>

- 各種 Web 広告の運用
- GA4 の設定

■メディックスが支援を開始する前の課題

- 媒体数値と、実際の売り上げや GA で見る数値に乖離があった
- UA が GA4 に変わり、設定や使い方に四苦八苦していた
- 2 部署が別々に広告の運用をしていたため、カニバリゼーションが発生していた

■メディックスが支援を開始した後の成果

- GA4 の専門家によるサポートや、評価指標を GA4 に変更したことで、悩みを解消
- 広告の運用の改善で、GA4 の計測を開始した当初から ROAS が改善
- メディックスが 2 部署のつなぎ役となることで、スムーズな部署間の連携を実現

■メディックスへの決め手

広告媒体上の数値と、実際の売り上げの数値が乖離している点や、GA4 の扱いに苦戦していた状況だったため、GA4 の専門的な支援と、集客の設計・運用を一緒に任せられる広告代理店を探していました。

また、当時は、E コマース部とブランドマーケティング部の 2 つの部署が、別々の広告代理店と取引をしていたため、施策のカニバリゼーションが生じていたことや、部署間の連携に工数がかかっていたという課題もありました。

そのため、集客や解析といった、技術的な支援だけではなく、提案時の丁寧な姿勢から、状況が異なる 2 つの部署のハブになってくれるのではないかと期待して、お任せしました。

[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