



TECHNO-PORT Inc.

テクノポート株式会社

LinkedIn Content Marketing Service

海外向けLinkedIn コンテンツマーケティング サービス

技術をマーケティングする
テクノポート株式会社

INDEX

01.	海外向けLinkedInコンテンツマーケティングサービスとは？	p2
02.	サービス内容と料金	p9
03.	サービス提供の流れ	p10
04.	よくあるご質問	p11
05.	テクノポート株式会社の紹介	p12

海外向けLinkedInコンテンツマーケティングサービスとは？

LinkedIn企業アカウントからの継続的な投稿を通して貴社の海外での認知度向上を実現するサービスです。投稿企画から制作、効果測定・改善までを一貫してサポートし、目的達成を支援します。

サービス内容1 投稿の企画立案

- ・ **ヒアリングの実施**：海外のターゲット顧客像やLinkedIn投稿の目的に沿って必要情報をヒアリング
- ・ **ペルソナ案の作成**：ヒアリング内容をもとにペルソナ（ターゲット顧客像）を設定し投稿方針を明確化
- ・ **投稿案の作成**：定義したペルソナの興味関心から逆算して投稿案を複数提案

サービス内容2 投稿の作成代行

- ・ **投稿文の作成**：英語ネイティブライターがオリジナルの投稿文を作成
- ・ **オリジナル画像の作成**：専門デザイナーが貴社のブランドに合わせたオリジナル画像を制作
- ・ **企業ページの整備**：ターゲットに刺さる企業情報を充実させ、ページ訪問時の印象を最適化

サービス内容3 投稿の評価・改善

- ・ **定期打ち合わせ**：定期打ち合わせで投稿状況を確認し、オンラインミーティングにて改善案を共有
- ・ **実施状況評価レポート**：投稿ごとの反応・数値をレポートで可視化し、改善点を明確化
- ・ **施策の改善提案**：データをもとにメッセージやトピックを継続的に改善し施策の高精度化を実現



【サービス内容1】 投稿の企画立案

海外ターゲットに響く投稿（コンテンツ）を制作するため、目的や課題、ターゲット像を明確にした上で投稿方針を設計します。ヒアリングからペルソナ設定、投稿テーマの企画までを一貫してご支援します。

サービス内容1.1 ヒアリングの実施

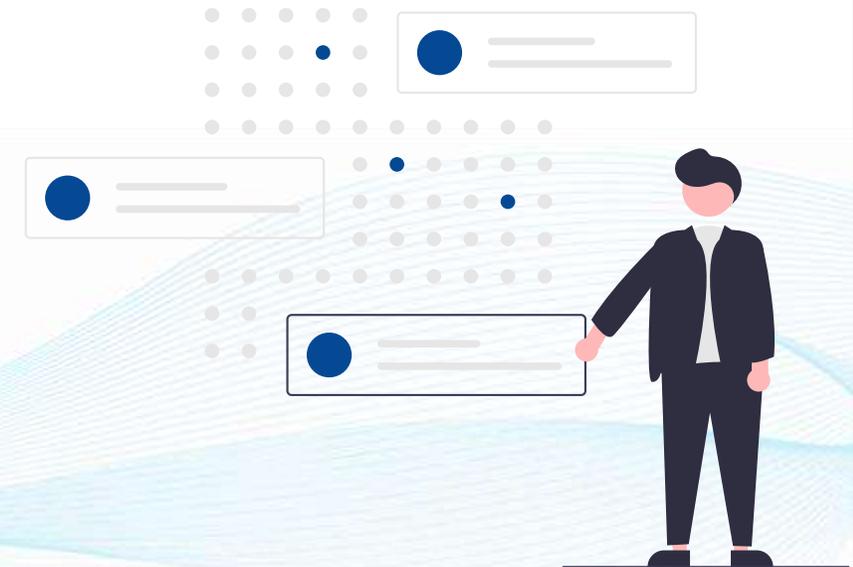
LinkedInからの情報発信を通して何を成し遂げたいのかを中心に、既存のマーケティング施策や現状の課題をヒアリングします。この段階で、企業アカウントの運用目的（例：ブランド認知度向上）を明確化し、投稿企画に必要な情報を整理・可視化します。

サービス内容1.2 ペルソナ案の作成

ヒアリング結果をもとに、LinkedIn上で発信内容を最適に届けるためのターゲット（ペルソナ）を設計します。業種・役職・地域・関心ごとなどの要素を設定し、どのような投稿トピックが刺さるかを想定することで、投稿企画の方向性を具体化していきます。

サービス内容1.3 投稿案の作成

策定したペルソナ像に合わせ、継続的に魅力を伝えるための投稿案を複数ご提案します。業界のトレンドやイベント、自社に関するニュースとの連動など、幅広い切り口でテーマを考案し、グローバル視点での訴求ポイントを盛り込みます。



納品物の例（投稿の企画立案）

LinkedInにおける投稿企画作成の過程で、以下のような成果物を共有いたします。

サービス内容1.1

事業理解シート

お客様の事業内容を整理したヒアリング内容を共有します。

サービス内容1.2

ペルソナ案の作成

	ペルソナA	ペルソナB	ペルソナC
イメージ			
基本情報	性別: 女性 ペルソナA 年齢: 30代前半 職: 営業 業種: 半導体 関心分野: 顧客満足度向上、マーケティング	性別: 男性 ペルソナB 年齢: 40代前半 職: 営業 業種: 半導体 関心分野: 顧客満足度向上、マーケティング	性別: 女性 ペルソナC 年齢: 30代前半 職: 営業 業種: 半導体 関心分野: 顧客満足度向上、マーケティング
記事情報	記事名: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある 記事内容: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある。顧客体験向上には、顧客の声を聴くことが重要である。顧客の声は、顧客のニーズや不満を伝える貴重な情報源である。顧客の声に耳を傾け、顧客のニーズに応えることが、顧客満足度向上の鍵である。	記事名: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある 記事内容: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある。顧客体験向上には、顧客の声を聴くことが重要である。顧客の声は、顧客のニーズや不満を伝える貴重な情報源である。顧客の声に耳を傾け、顧客のニーズに応えることが、顧客満足度向上の鍵である。	記事名: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある 記事内容: 顧客満足度向上の鍵は「顧客体験」にある。顧客体験向上には、顧客の声を聴くことが重要である。顧客の声は、顧客のニーズや不満を伝える貴重な情報源である。顧客の声に耳を傾け、顧客のニーズに応えることが、顧客満足度向上の鍵である。
投稿情報	投稿日時: 2023年10月10日 投稿時間: 10:00 投稿場所: 東京 投稿言語: 日本語 投稿形式: 記事 投稿タグ: #顧客満足度 #顧客体験 #マーケティング	投稿日時: 2023年10月10日 投稿時間: 10:00 投稿場所: 東京 投稿言語: 日本語 投稿形式: 記事 投稿タグ: #顧客満足度 #顧客体験 #マーケティング	投稿日時: 2023年10月10日 投稿時間: 10:00 投稿場所: 東京 投稿言語: 日本語 投稿形式: 記事 投稿タグ: #顧客満足度 #顧客体験 #マーケティング

ターゲットとして設定するペルソナの案をご提案します。

サービス内容1.3

投稿案の作成

投稿の種類	投稿パターン1 事例の紹介	投稿パターン2 ホワイトペーパー	投稿パターン3 コラムの要約	投稿パターン4 お知らせ
ビジュアル				
キャプション	We're proud to support our client in delivering cutting-edge semiconductor performance. This collaboration pushed the boundaries of what's possible in edge computing and thermal reliability.	Looking to optimize your semiconductor supply chain? Download our latest white paper on "Strategic Semiconductor Management" and discover actionable insights from our global experts.	What exactly is a semiconductor, and why is it critical to modern electronics? Check out our quick primer breaking it down for engineers and decision-makers alike.	We'll be exhibiting at SEMICON Korea next week! Come visit us at Booth #18-12 to explore our latest innovations in power devices and water solutions.
ハッシュタグ	#SemiconductorSuccess #ClientStory #EdgeComputing #Innovation #TechPartnership	#WhitePaper #SemiconductorStrategy #SupplyChainManagement #TechInsights	#Semiconductors101 #TechEducation #MicroelectronicsDesign #KnowledgeSharing	#TradeShow #Semicon2025 #InnovationUpdate #MeetUsThere #SemiconductorIndustry

企業ページから投稿する投稿の企画案を複数ご提案します。

【サービス内容2】 投稿の作成代行

英語ネイティブのライターとデザイナーが連携し、現地に伝わる高品質な投稿文とビジュアルを制作します。あわせてLinkedIn企業ページの整備も行い、海外向けの第一印象を強化します。

サービス内容2.1 投稿文の作成

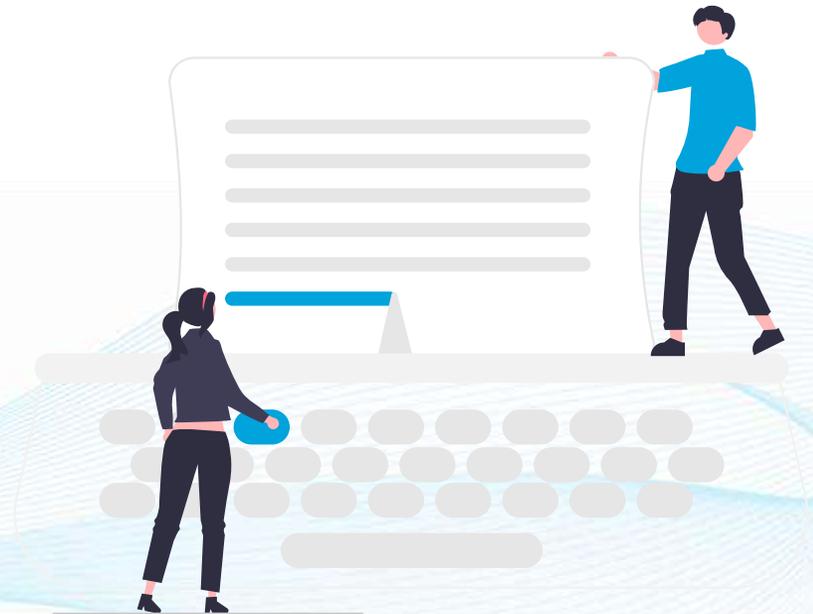
海外ターゲットに伝わる表現を重視し、英語のネイティブライターが投稿文を執筆します。専門用語や文化的背景にも配慮しつつ、企業のブランドメッセージや製品価値を的確かつ魅力的に伝える文章を作成します。

サービス内容2.2 オリジナル画像の作成

投稿の内容や企業イメージに合わせて、プロのデザイナーがオリジナル画像やグラフィックを制作します。視覚的なインパクトと分かりやすさを両立させることで、スクロールの多いLinkedInでも印象に残る投稿を実現します。

サービス内容2.3 LinkedIn企業ページの作成・整備

まだ企業ページをお持ちでない場合は、アカウント開設から運用開始までをサポートし、既存ページがある場合はロゴ・バナー、企業情報、サービス紹介文などを最適化します。海外ユーザーに伝わりやすいページ設計を行い、ページ訪問時の信頼感と関心を高めます。



納品物の例（投稿の作成代行）

LinkedInからの投稿作成を代行する過程で、以下のような作業を行います。

サービス内容2.1

投稿文の作成

No.	Name your ad	Image	Intro text	# of characters	Headline	# of characters	Destination URL
9	Example		Max 400 characters. Recommended 150 characters or less to avoid text truncation across all devices.	99	OK	Max 200 characters. Recommended 70 characters or less.	
E1	XXXXX_01A		Specialty glass for electronics—unlock innovation, increase reliability & stay ahead!	86	OK	Specialty Glass: Personalized Solutions & Expertise.	https://www.linkedin.com/company/electronic_specialty_glass/?utm_source=linkedin_campaign&utm_medium=sponsored_campaign
E2	XXXXX_01B		Upgrade your electronic devices with our industry-leading glass tech!	71	OK	Superior Glass Tech for Your Electronics	https://www.linkedin.com/company/electronic_specialty_glass/?utm_source=linkedin_campaign&utm_medium=sponsored_campaign
E3	XXXXX_02A		Specialty glass for electronics—unlock innovation, increase reliability & stay ahead!	86	OK	Specialty Glass: Personalized Solutions & Expertise	https://www.linkedin.com/company/electronic_specialty_glass/?utm_source=linkedin_campaign&utm_medium=sponsored_campaign
E4	XXXXX_02B		Tailor-made Specialty Glass Solutions: Elevate your electronic devices with our high-performance, custom glass	111	OK	AGC Specialty Glass: Tailored Solutions Elevating Electronics Devices	https://www.linkedin.com/company/electronic_specialty_glass/?utm_source=linkedin_campaign&utm_medium=sponsored_campaign

投稿に文章を英語ネイティブライターが執筆します。

サービス内容2.2

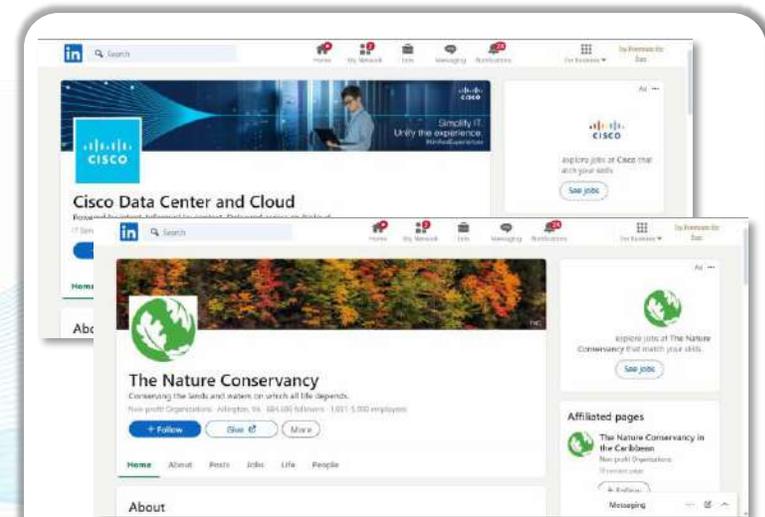
オリジナル画像の作成



プロのデザイナーがオリジナル画像を制作します。

サービス内容2.3

企業ページの作成・整備



会社アカウントの作成や内容の整備を行います。

【サービス内容3】 投稿の評価・改善

投稿の反応を分析し、成果につながる投稿内容や運用方法を継続的に見直します。

定期的な打ち合わせとレポートを通じて、改善提案と効果検証を繰り返し行い施策の精度を高めます。

サービス内容3.1 定期打ち合わせ

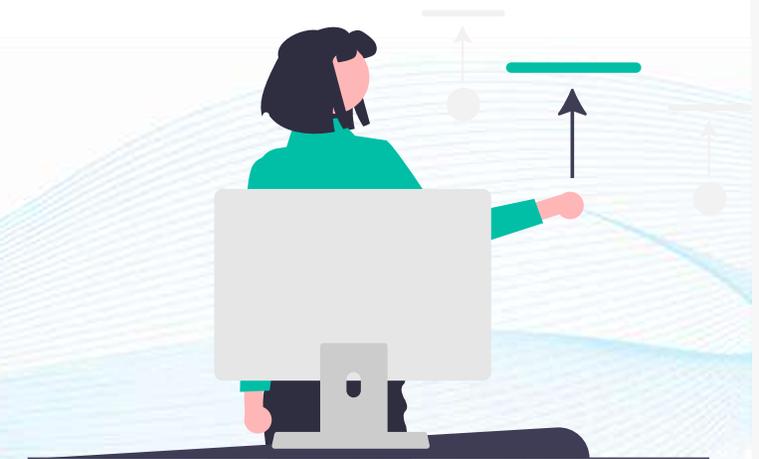
投稿の進捗状況や反応率、ターゲット層とのコミュニケーション状況などを共有するため、定期的にオンラインミーティングを実施します。お客様からのフィードバックや新たな情報をキャッチしつつ、次の施策や投稿テーマをすり合わせます。

サービス内容3.2 実施状況評価レポート

投稿へのエンゲージメント（いいね・コメント・シェア）やページビューなどの主要指標を測定し、定量的に評価したレポートを定期的に作成・共有します。数字を可視化することで、現状の課題と成果を明確にし、さらなる改善点を把握しやすくします。

サービス内容3.3 施策の改善提案

レポート結果や定期打ち合わせの内容をもとに、投稿トピックの見直しやメッセージ内容の調整、画像や動画の活用方法などを提案します。データドリブンなアプローチで、継続的に投稿パフォーマンスを高め、海外市場への認知拡大を促進します。

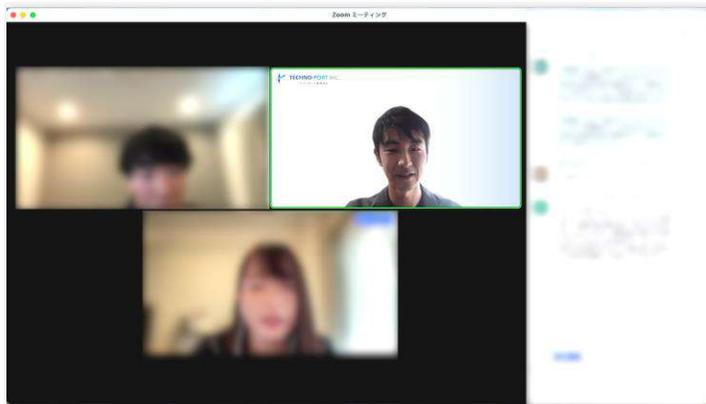


納品物の例（投稿の評価・改善）

LinkedInからの投稿を評価し改善するにあたり、以下のような形で支援を提供いたします。

サービス内容3.1

定期打ち合わせ



定例の打ち合わせを通して、投稿の方向性をご提案します。

サービス内容3.2

実施状況評価レポート



投稿のパフォーマンスを定量的に評価したレポートを共有します。

サービス内容3.3

施策の改善提案



現在の施策の課題とその改善点をご提案します。

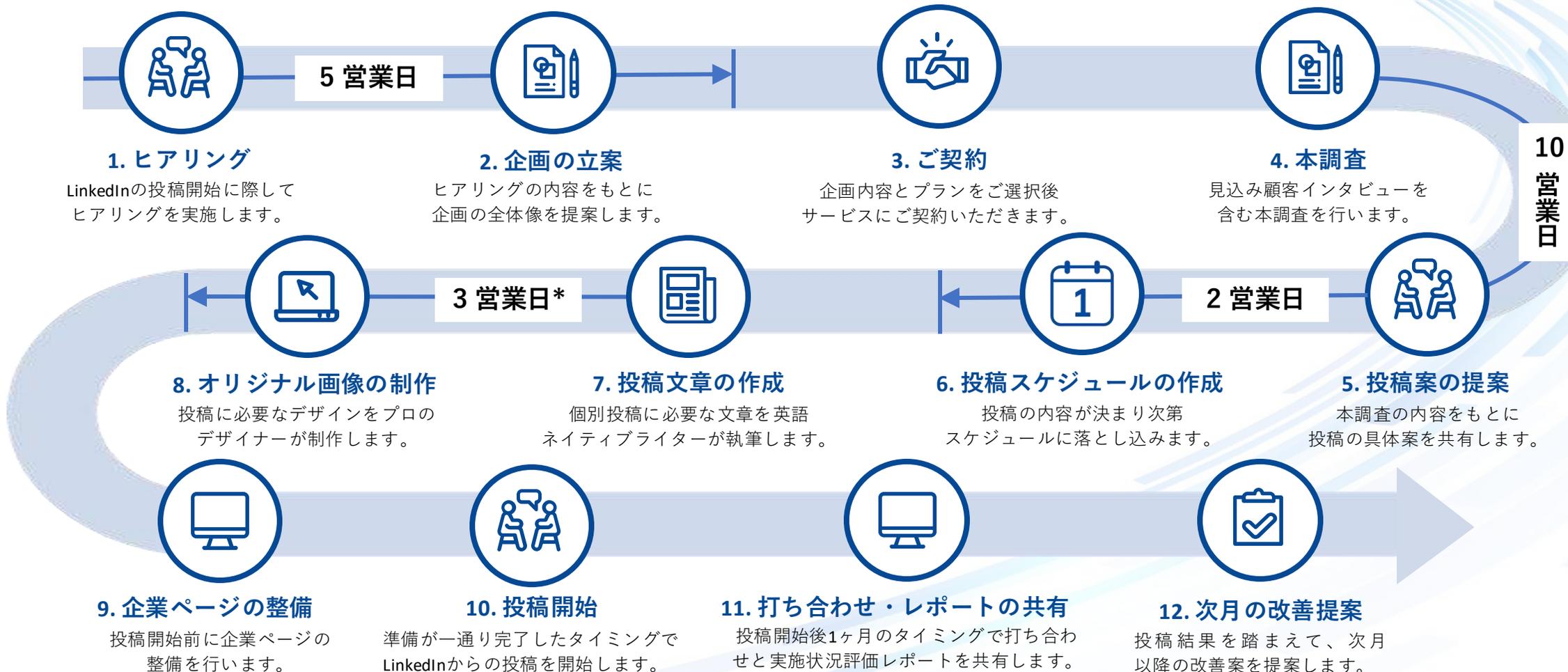
サービス内容と料金

全てのプランの最低契約期間は3ヶ月です。

プラン	Basic	Standard	Professional
月額料金(税抜)	8万円/月	10万円/月	12万円/月
投稿回数/月	4回 (1投稿あたり2万円)	6回 (1投稿あたり1.66万円)	8回 (1投稿あたり1.5万円)
基本料金(税抜)	25万円 (買い切り)		
サービス内容 ※全プラン共通	<p>投稿の企画立案</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ヒアリングの実施 ● 見込み顧客インタビューの実施 (3名分) ● ペルソナ案の作成 ● 投稿案の作成 	<p>投稿の作成代行</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 投稿文の執筆 ● オリジナル画像作成 (1投稿につき1枚まで) ● LinkedIn企業ページの作成代行・整備 	<p>投稿の評価・改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 打ち合わせの実施 (毎月) ● レポートの共有 (毎月) ● 施策の改善案の提案 ● 追加投稿の作成 (別途見積り)

サービス提供の流れ

*1つの投稿を作成するためにかかる平均的な日数です



投稿の企画立案に関するご質問への回答

Q この「企画立案」はどれくらいの期間で行われますか？

A ヒアリング後の初期提案は通常一週間程度で可能です。
ご契約後に行う本提案は、見込み顧客へのインタビューを含むため2週間ほどお時間をいただきます。

Q このプロセスだけを単体で依頼することは可能ですか？

A 基本的には提供不可になりますが、お客様の事情を考慮し柔軟に対応可能です。

Q 自社でまだ明確な運用目的が定まっていないのですが、サポートしてもらえますか？

A 可能です。弊社の知見から適切な運用方法と目的をご提案いたします。

Q 投稿するネタが用意できるか自信がないのですが、サポート可能ですか？

A 可能です。ヒアリング内容と既存のコンテンツから投稿案を具体化し、文書執筆と画像作成を行うことでネタは作成可能です。

Q 投稿案はどのくらいの数を提案してもらえますか？

A 通常3~5案提案いたします。

投稿の作成代行に関するご質問への回答

Q 投稿はどのようなフォーマットで納品されますか？

A お客様側で投稿を行う場合、投稿に必要な素材をご所望の形で提供いたします。

Q 投稿のスケジュール管理や実際の投稿作業も代行してもらえますか？

A 可能です。投稿作業を代行する場合は、企業ページへのログイン情報を共有いただければ可能です。

Q 英語での投稿文章はどのように作成しますか？

A 業界に精通した英語ネイティブライターが執筆を行います。

Q 投稿の作成において参考資料の提出は必要ですか？

A 基本的には不要ですが、資料をご準備いただけるとより具体的な内容の投稿が作成可能です。

Q 投稿案の修正は何回まで可能ですか？

A 特に回数制限は設けておりませんので、必要な数だけご依頼いただけます。

投稿の評価・改善に関するご質問への回答

Q 投稿の評価・改善はどのくらいの頻度で行われますか？

A 基本的には月に1回のペースでレポートを作成し、前月の投稿を分析・評価します。必要に応じて、四半期単位やキャンペーンのタイミングで集中的にレビューを行うなど、柔軟に対応することも可能です。

Q 投稿の成果はどのような指標で評価されますか？

A 主に「インプレッション数（閲覧回数）」「クリック数」「エンゲージメント率（いいねやコメント、シェア数など）」などの定量データを確認します。加えて、コメントの内容や社内外の反応といった定性的な情報も踏まえ、総合的に評価しています。

Q 投稿ごとのレポートはどのような形式で提供されますか？

A 月次レポートとしてPDF形式、もしくはGoogleスプレッドシートなどのオンラインツールを用いてご提出しています。

Q 改善提案はレポートに含まれていますか？それとも別途相談が必要ですか？

A 改善提案はレポート内に含めてご提示しています。必要に応じて追加のミーティングで詳細をご説明いたします。

Q 自社で一部投稿している分も評価・アドバイスの対象にしてもらえますか？

A はい、もちろん可能です。弊社が代行して作成した投稿以外にも、貴社が独自に作成・投稿されたコンテンツを含めて総合的に分析し、改善のご提案をいたします。

その他サービス全般に関するご質問への回答

Q 既存アカウントをそのまま使ってもらえますか？それとも新しく開設した方がいいですか？

A 基本的には、既存アカウントをそのまま活用することをおすすめしています。すでにあるフォロワーや投稿履歴などの資産を引き継げるためです。ただし、新アカウントが望ましい場合は、ヒアリング後に改めてご提案いたします。

Q 多言語対応の場合、追加費用は発生しますか？

A はい、多言語での投稿を並行して作成する際は、翻訳やローカライズにかかる工数が増えるため、追加費用をいただく場合がございます。具体的な費用については、対応言語数や翻訳のボリュームに応じて個別にお見積りいたします。

Q フォロワーが少ない状態でも運用を始めるメリットはありますか？

A もちろんです。フォロワーが少ない段階からでも継続して質の高い投稿を行うことで、ブランド認知を高めることができます。

Q 作成いただいた投稿は、LinkedIn以外のSNS（例：Facebook、Instagram）にも展開できますか？

A はい、可能です。ただし、プラットフォームごとに推奨される文面の長さやビジュアルの最適化など調整が必要になります。

Q 海外現地法人のアカウントにも対応できますか？

A はい、対応可能です。必要に応じて、現地法人が運用しているアカウントへ直接投稿を行ったり、各市場向けに最適化したコンテンツを作成したりもいたします。

テクノポート株式会社の紹介

会社名	テクノポート株式会社
役員	代表取締役 徳山 正康 取締役 井上 正道 社外取締役 岸 健一
設立	2010年6月28日
資本金	1,000万円
事業内容	Webマーケティング事業 技術ライティング事業
関連会社	COSMO ALPHA株式会社 一般社団法人Reboot

大阪オフィス

大阪府大阪市北区芝田2-8-11
共栄ビル3F



東京本社

東京都港区港南1-8-15 Wビル2F
LIBPORT品川



名古屋オフィス

愛知県名古屋市中区栄2-3-1
名古屋広小路ビルディング16階

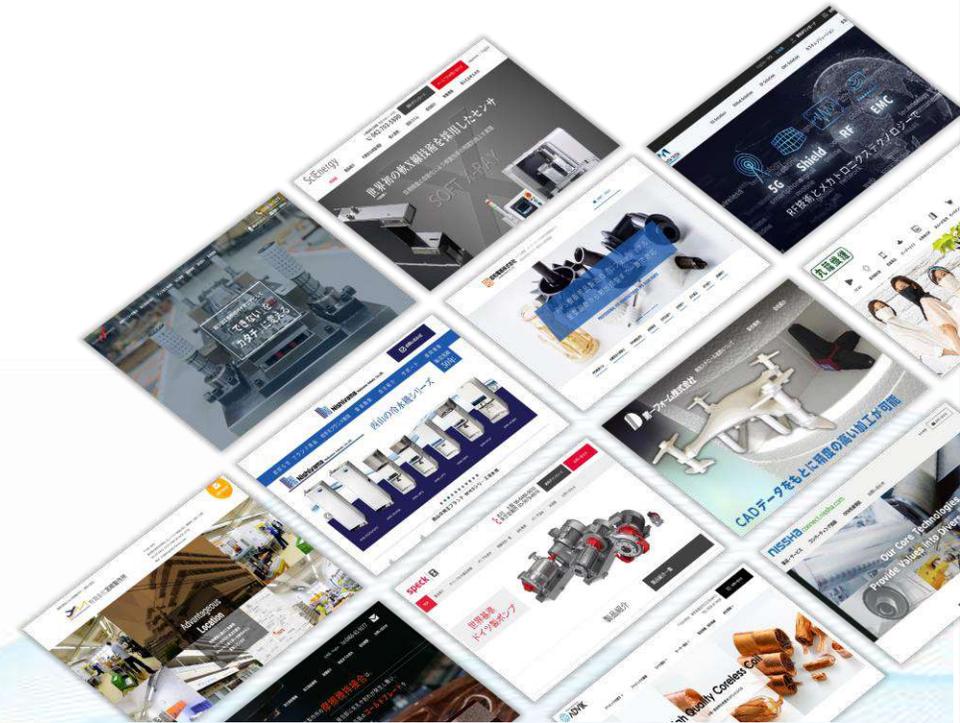
テクノポートは「技術をマーケティングする」ことに徹底的にこだわります

01 製造業を中心とした技術系企業のWebマーケティングを**1,000社以上**支援した実績。特に**BtoB製造業における販路開拓支援**の実績は豊富。

02 Webマーケティングを活用し**ニッチな製品・技術のPRや用途（新市場）開発**を実現。広告を使わず、SEO対策を中心としたアクセス対策に絶対の自信。

03 Webサイトの**企画・制作・公開後のコンサルティングまで一貫対応**が可能。

上述したこだわりを評価いただき、「他Webマーケティング会社では満足いく効果が出なかったので、Webサイトのリニューアルやコンサルティングをお願いしたい」といったご依頼をよくいただきます。技術系企業をはじめとするBtoB製造業に特化し、技術のWebマーケティングを続けてきた弊社だからこそ、技術の可能性をとことん追求したWebマーケティング支援を実現しています。



- CONTACT -

お見積もり・ご相談など、お気軽にお問い合わせください。



050-3161-5629

平日 9:00~18:00



<https://marketing.techport.co.jp/inquiry/>



TECHNO-PORT Inc.

テクノポート株式会社