



巻頭 特集

「目的」で変わる!

成果を出すための企業 Instagram 活用術

近年、ビジネスにおいてInstagramを活用する企業が急増しています。有効活用できれば、若年層からビジネスパーソンまで幅広い層へダイレクトにアプローチできる強力なツールです。しかし、『とりあえず始めてみたものの、なかなか成果に繋がらない…』と運用の方向性でお悩みの声をいただくことも少なくありません。今回は、そんなインスタ運用を成功に導くための『目的別の活用ノウハウ』を徹底解剖します!



インスタのビジネスアカウント主な用途は2つ!

集客 or 採用



to C 向け 集客のため

メリット①

商品・サービスの魅力をビジュアルで訴求できる

メリット②

発見タブやリール機能で、新規顧客へのリーチが広がる

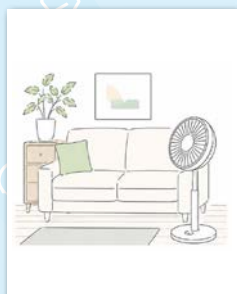
メリット③

コメント・DMを通じた双方向の関係構築で、固定ファンを育成できる



集客インスタの投稿例

商品・サービスの紹介



POINT
商品の魅力やブランドの世界観をビジュアルで直感的に伝える定番投稿。
写真のトーン（色味やフォント）を統一することで、アカウント全体が洗練された企業の看板になります。

お役立ち情報



**レビューで高評価
ワンコインで買える
キッチンアイテム**

POINT
ユーザーの悩みを解決する「文字入れ画像」です。後で見返したくなる有益なノウハウをまとめることで【保存数】が伸び、発見タブなどのレコメンド機能を通じて新規顧客へ一気に拡散されやすくなります。

イベント告知・ 限定キャンペーン



POINT

「フォロワー限定特典」やイベントの告知で、ユーザーに今すぐ動く理由を与える投稿です。アカウントの注目度を一気に高め、認知から来店・購入へと繋げる即効性を持っています。

お客様の投稿の紹介



POINT

自社の商品やサービスを実際に利用した一般ユーザーのリアルな投稿を、公式アカウントでシェアして紹介する手法です。企業側からの宣伝よりも信頼性が高く、親近感を持たれやすいため、購入や来店を迷っているフォロワーの背中を強力に後押しします。

集客目的の運用では、商品紹介などのビジュアル訴求だけでなく、お役立ち情報やお客様の声といった多角的なコンテンツを組み合わせることが重要です。単なる『宣伝』で終わらず、ユーザーにとって価値のある有益な発信を続けることで、認知から購入へと繋がる強力な集客導線が完成します。

to B 向け 採用のため

メリット①

職場のリアルを発信し、入社後のミスマッチを防げる

メリット②

就職・転職意欲の高い「若年層」へダイレクトにアプローチできる

メリット③

求人媒体に頼らない運用で、採用コストの大幅な削減に繋がる



+ 採用インスタの投稿例

職場の日常・社内風景



POINT

オフィスの様子やランチタイムなど、普段の何気ない日常をありのままに届ける投稿です。文字だけでは伝わらない「社内のリアルな空気感」を可視化することで、働くイメージを膨らませてもらいます。

社員インタビュー



POINT

先輩社員の入社理由や1日のスケジュール、仕事のやりがいを紹介する投稿です。「どんな人と一緒に働くのか」を伝えることで、企業への親近感と信頼感を高め、志望度を一気に引き上げます。

福利厚生・ 社内制度の紹介



POINT

研修制度や有給消化率、独自のユニークな手当などを分かりやすく図解する投稿です。求職者が気になる「待遇や働きやすさ」をオープンに発信することで、入社前の不安や疑問を解消します。

就活ノウハウ・ 選考対策



POINT

面接のポイントや、評価される自己PRのコツなど、就活生に役立つ有益なノウハウを届ける投稿です。企業の「採用基準や求める人物像」を優しく噛み砕いて伝えることで、親切的企業姿勢をアピールし、応募への心理的ハードルを下げます。

採用目的の運用では、条件面だけでなく『どんな人が、どんな環境で働いているか』という内側のリアルを届けることが重要です。綺麗に取り繕った広告ではなく、等身大の企業カルチャーを多角的に発信し続けることで、自社への共感性が高く、長く活躍してくれる優秀な人材の獲得に繋がります。



チェックリストでわかる!

あなたの会社に本当に必要な「インスタ運用スタイル」



『自社に当てはまるもの』にいくつかチェックを入れてみてください。
【A】と【B】、どちらのチェックが多かったかで、貴社に最適な運用スタイルが分かります!

A

- ☐ Instagramをきっかけにした「新規のお客様（来店・問い合わせ）」を増やしたい
- ☐ 自社の商品やサービス、店舗の存在をもっと多くの人に知ってもらいたい
- ☐ 写真や動画で、視覚的にアピールできる魅力的な商品・メニュー・施工事例がある
- ☐ ホームページ（WEBサイト）へのアクセスや、ネットショップへの導線を強化したい

B

- ☐ 求人媒体の掲載コストを抑えたい
- ☐ 入社後のミスマッチによる早期離職を防ぎたい
- ☐ 企業の知名度よりも、職場の雰囲気や人柄の良さに自信がある
- ☐ 会社のリアルな日常や、先輩社員のインタビューを求職者に届けたい

Aが多かった方

集客特化型

AとBが同数の方

ハイブリッド型

Bが多かった方

採用強化型

まずはコレからはじめよう!

集客アカウントの場合

- ✓ 商品・サービスの使用シーンを写真で投稿する
- ✓ お客様の声・レビューを画像化して投稿する
- ✓ ストーリーズのアンケート機能でフォロワーと交流する

採用アカウントの場合

- ✓ 社員の1日のスケジュールを投稿する
- ✓ オフィスや職場環境の写真を撮って投稿する
- ✓ 社内イベントや日常の一コマをリール動画で発信する

お悩みの方はCMSproの無料相談会へ!

何をどう発信すれば
成果が出るのか
分からない

運用する時間・
リソースが足りない

素人感が出てしまい、
会社のイメージに合わない

相談したら、
やるべきことが
明確になった!

まとめ

Instagramはこれからの企業にとって、売上を伸ばす「集客」と、良い人材に出会う「採用」のどちらにおいても非常に強力な武器になります。大切なのは、自社のビジネスモデルや今の課題に合わせて、目指すべきゴールを正しく設定し、等身大の発信をコツコツと続けていくことです。ホームページなどの公式な情報だけでは見えにくい「リアルな職場の雰囲気」を開示していけることが、SNSならではの強みです。「自社に合う運用方法を知りたい」と少しでも興味をお持ちの方は、ぜひCMSproが実施している[無料相談会](#)や、CMSproの[お問い合わせフォーム](#)までお気軽にご相談ください。



20 にまつわる 社内大調査!

おかげさまで、当ニュースレターは記念すべき第20号を迎えました。
そこで、今回は20号にちなみ新入社員4人が、
リンヤの先輩方に「20」にまつわる社内大調査を実施しました。
リンヤメンバーの新しい魅力が発見できる大調査。ぜひお楽しみください!



調査メンバー



マーケティングチーム 橋本 座右の銘

棺を蓋いて事定まる
自分を動物に例えるなら?
ハシビロコウ
最近ハマってること
W杯開幕でサッカー観戦への
熱が最高潮に達しています!



カスタマーサクセスチーム 三村 座右の銘

常識を疑え
自分を動物に例えるなら?
キツネ
最近ハマってること
油絵、サッカー、競馬
面白いこと大好きです。



カスタマーサクセスチーム 柴田 座右の銘

人間万事塞翁が馬
自分を動物に例えるなら?
カピバラ
最近ハマってること
セーラームーンです! 最近観た
舞台で再熱し、原作を読み返し
ています。



マーケティングチーム 鈴木 座右の銘

百聞は一見に如かず
自分を動物に例えるなら?
トラ
最近ハマってること
コナンです! 昨年アニメを
1話から見始めて、ついに
1000話まで到達しました!



谷口代表に独占インタビュー

このページでは「20号」にちなんで、代表の谷口に、普段は聞けないような「20」にまつわる独占インタビューをしました。
代表の意外な素顔や、新しい一面に注目です!



リンヤ株式会社
代表取締役
谷口 翔太



20年後はどんな生活を
していたいですか?

今と変わらず、仕事中心の
生活をしてみたいです。

20年後も変わらず、仕事への熱い思いが
ある生活は理想的で素敵です...!

鈴木

20年前に熱中していたものは
ありますか?

ベンチャー企業でのアルバイト。
モバイルサイトの運用をまかされていて、
その仕事に熱中していました。

20年前からそれほどの裁量をこなされていたとは
...!密度の濃い時間を過ごされていたんですね。

柴田

20代のうちにやっておくべきことは
なんですか?

仕事の基礎を固める大切な時期
なので仕事を真剣に頑張る。

貴重なアドバイスありがとうございます!気を引き
締めてコツコツ努力していこうと思います!

橋本

若いうちに自由に使える20万円があったら、
どんな経験に使うべきですか?

海外一人旅。付き合っ
ている人がいたらその人とでも。

ゆとりのある今のうちに行動したいと思
います!

三村



20

をのぞき見！

リンヤなんでもランキング

このページではリンヤの先輩社員にちょっとユニークなアンケートを実施し、独自のランキングを作成してみました！



20歳に戻れるなら

やりたいことランキング



マーケティングチーム 井手橋

▶ 最近ハマっていること

モーニングでのカフェ巡り

社会人になると長期の休みはなかなか取りづらくなるものですね。比較的時間にゆとりがあるあの頃だからこそ、色々な場所に行って、たくさんの経験にお金と時間を使いたいですよね！



鈴木



1 世界一周



2 海外サッカーの現地観戦



3 日本一周



マーケティングチーム 四辻

▶ 最近ハマっていること

水出しのハーブティーを飲む

クラムボン！なつかしい！教科書で読んだきり全く触れてこなかったの、ぜひまた読んでみたいです！



橋本



20回は読むべき

名著ランキング



1 宮沢賢治『やまなし』



2 角田光代『さがしもの』



3 星新一『きまぐれロボット』



20個以上ストックしたい
ランキング



1 冷凍とろろ

(いろんなものにかけたい)



2 リップクリーム

(なくしたり、消費がはやい)



3 お気に入りのシール

(かわいくて使えないから)



カスタマーサクセスチーム 宮下

▶ 最近ハマっていること

新作グミを食べる・シール、かわいい紙集め・昔のポケモンアニメを見る

お気に入りのものを使わず大切にしまっておきたい気持ちも、消耗品はすぐ無くなってしまいうのも、とても共感します！



柴田



リンヤの仕事に聞こえる、気持ちいいタイピング音の裏側はこうだったんですね！



三村



1日に20回以上叩いている！？

「ショートカットキー」ランキング



1 Ctrl+A、Ctrl+C、Ctrl+V のセット



2 Ctrl+Shift+R (スーパーリロード)



3 Ctrl+Shift+N (シークレットモード)



「20」年前との 比較インタビュー

このページでは「20」にちなんで、リンヤの先輩社員にインタビューを行い
20年前と現在の比較をしてみました！

ちなみに
20年前の
ニュースといえば…



トリノ五輪で
荒川選手が
金メダル！



第1回WBC
が開幕！



表参道ヒルズ
がオープン！



20年前といえば何を思い浮かべる？



マーケティングチーム 磯田

▶ 最近はまっていること
プラダを着た悪魔2

20年前は高校生になった年です。
当時は、まだ友人関係も手探りな状況で、今でも
連絡取れる友人ができるとは思っていなかったの、
懐かしいですね。

心温まるお話ですね。今でこそスマホの普及で
連絡は取りやすいけど、仲良くしてくれている人
は大切にしようと思いました。



三村

20年前に流行った曲といえば？



クラウドコントラクト 池田

▶ 最近はまっていること
ジェルネイル

青春アミーゴ
ドラマも見てました

懐かしい〜！
平成を代表する名曲ですね！
当時、私もウォークマンに入れて
よく聴いていました。



鈴木

20歳に戻れたら何をしたい？



マーケティングチーム 森山

▶ 最近はまっていること
AIを使って業務フローを組む

インターン活動をしたことが
なかったので、どこかの会社でインターン

僕は大学時代にいくつかイン
ターンを試みたのですが、振
り返ってみると、確かにあの時
期にしかできない貴重な体験
だったなと感じます！



橋本

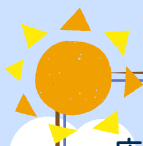
まとめ

記念すべき第20号を迎えた今回のニュースレター、いかがでしたでしょうか？

新入社員4名による「20」をテーマにした社内大調査を通して、谷口代表の20年前の貴重なエピソード、メンバーの意外なこだわりや個性豊かなランキングなど、「リンヤの新しい魅力」を発見することができました。ワクワクした記念号となりましたね。

当ニュースレターは、次なる大きな節目である「第30号」を目指し、これからも読みたいと思ってもらえるような企画を全力でお届けしていきます！

今後も、リンヤ丸となって次のステップへ突き進んでいきます。次号もお楽しみに！

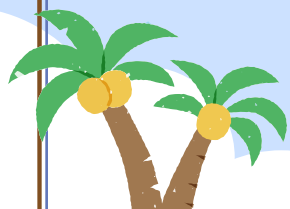


知られざる

素敵なグルメ紹介

店名:九州熱中屋 田町芝浦LIVE
(ネッチュウヤタマチシバウラライブ)

住所:〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目14-18
キャナルスクエア芝浦 1F



チキン南蛮定食

弊社で定期的に行っているランチ会にて、
「九州熱中屋 田町芝浦LIVE」さん
にお邪魔しました。

今回はチキン南蛮定食を
いただきました。

1,000円以内でボリュームも抜群！
満足感があり美味しかったです。

【宮下プロフィール】

ランチ時は田町グルメを
求めて街をうろろ。

週末は新大久保で
サムギョブサルを食べたり
推し活に忙しい。



宮下、港区 歩くってよ。

リンヤのある街、
港区を宮下がゆく。

港区百景

100 Landscapes of Minato-ku



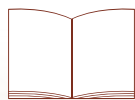
有栖川宮記念公園

Arisugawa-no-miya Memorial Park

住所:〒106-0047 東京都港区南麻布5丁目7-29

江戸時代の藩邸や皇室の御用地を経て、1934年に
開園した歴史ある公園です。

園内には都立中央図書館が併設されており、豊かな
自然と知性に触れられる都会のオアシスとして愛さ
れています。



今月の書評コーナー

リンヤと言えば本！というほど、会社内に本が多い弊社。
カスタマーサクセスチーム三村より、皆様へお薦めの本を紹介させていただきます。

ずるい考え方 著：木村 尚義

●この本との出会いを教えてください。

マーケティングの勉強をしようと書店に行った時に偶然出会いました。

目を引く奇抜なタイトルだったので、気が付くと手に取ってレジに向かっていました。

●この本を手にとったきっかけや読もうと思った動機を教えてください。

ちょうど記事のタイトルや見出しの作成で行き詰まっていた私は、書店で『ずるい考え方』という奇抜なタイトルに目を引かれ、吸い込まれるようにレジへ向かっていました。後から冷静になって、「タイトル作りに悩む自分が、『目を引くタイトル』のマーケティング手法にハマれたのだ」と気づきました。

●この本の中で心に残っている箇所や一文があれば教えてください。

「13個のリンゴを3人で公平に分けるにはどうすればいいか？」というクイズです。普通ならナイフで3等分すると思いますが、正解の一つは「ジュースにして3等分する」でした。「リンゴの形のまま分ける」という前提さえ疑えば、正解はいくらでも広がるという解説に、強烈な衝撃を受けました。前提を疑うことは決してずるいことではなく、みんなが思い込みのルール

に縛られて「やらないだけ」なのだ気づかされました。

●こういった人にささる本だと思いますか？

根が真面目で、自分の意見に少し自信が持てず、つい周りの意見に合わせてしまう人に深く刺さると思います。特に20代から30代の、変化が激しい「正解のない仕事」に向き合い、セオリー通りに頑張っても周りと同じものしか作れないと壁を感じている方におすすめです。自分が勝手にかけていた真面目というレッテルを覆し、面白い独自の視点を「狙って使える武器」へと目覚めさせてくれます。

●この本を読んでみて、こう感じた、こう変わったなどあれば教えてください。

自分が思いつくアイデアに対する罪悪感が消え去り、自分の視点に自信を持って発言できるようになりました。思い切って職場で発言してみると、「それ面白いね!」と肯定してもらえるだけでなく、たとえ不採用でも「それならこっちの方法もありかも」と、先輩たちの経験に裏打ちされた様々なアプローチを教えられる機会が増えました。今では周囲とのコミュニケーションや、仕事そのものがとても楽しいと感じています。



リンヤからの お知らせコーナー

2026年夏季休業のお知らせ

夏季休業期間 2026年8月13日(木)～2026年8月16日(日)

休業期間中にいただいたお問い合わせにつきましては、
8月17日(月)以降に順次対応させていただきます。

期間中はご不便をおかけいたしますが、
何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。
猛暑の折、皆様どうぞご自愛のうえお過ごしください。



CMSpro

CloudContract

運営会社：リンヤ株式会社

Tel:03-6435-2835/Fax:050-6868-2273
〒108-0023 東京都港区芝浦3-14-8
芝浦ワンハンドレッドビル2F

CMSproニュースレターの送付について

このニュースレターでは、当社の最新情報やお役立ち情報をお届けしています。

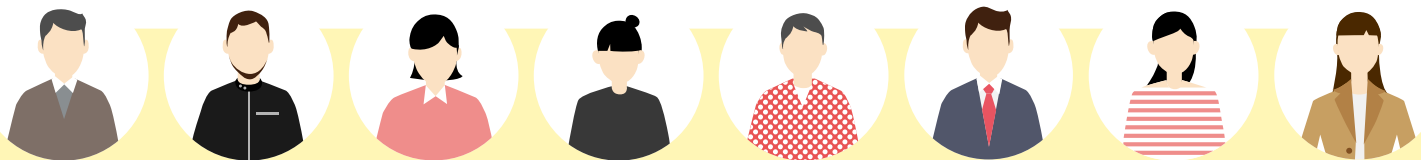
現在お取引中のお客様、過去にお問い合わせやお名刺交換のやりとりのあったお客様に配信・送付させていただきます。

今後、配信・送付を希望されない場合は、以下のリンク、またはフォームより配信停止の手続きをお願いいたします。

[送信停止はこちら](#)



送信停止依頼
フォームはこちら



お客様の声・成功事例

CMSproをご利用いただいているお客様の声や成功事例を紹介します。

建築業のお客様の事例



HPの地道な整理やSEO対策で **アクセス数が10倍に!**
HP経由で成約につながるような
問い合わせが向上し、 **パートナー会社募集も急増!**

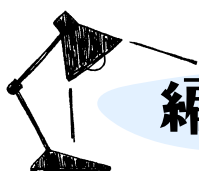
対策の成果

○ ○ ○
メインキーワードや
関連キーワード20以上が
○ ○ ○
5位以上にランクイン

○ ○ ○ ○ ○
実際の
**問い合わせ件数の
向上**

○ ○ ○ ○ ○
自然検索 **3,495/月**、
広告経由除外で
4,338/月

○ ○ ○ ○ ○
パートナー会社の
募集の向上



編集後記

夏らしい日が増え、本格的な暑さを感じる季節となりました。
皆さまいかがお過ごしでしょうか。

今回の巻頭では、集客や採用にも活用が広がっている
Instagramについて、すぐに実践できる活用のポイントを
ご紹介しています。

また、おかげさまでニュースレターは第20号を迎えることが
できました。

節目の号にあわせて、「20」をテーマにした社内インタビュー
企画をご用意しております。

「20年前といえば?」など、スタッフそれぞれの回答を
ご紹介していますので、皆さまも20年前を少し振り返りながら、
楽しんでご覧いただければ幸いです。

今後も皆さまのお役に立つ情報をお届けできるよう努めてまいりますので、
引き続きよろしくお願いいたします。

みやした



カスタマーサクセスチーム

