

企業公式アカウントの開設・運用を
ある日突然任された
ご担当者様へ

Instagram

企業公式アカウント開設時に
知っておきたいポイント



Grand Partner in 人・情報・ネットワーク

日本アート株式会社

INDEX

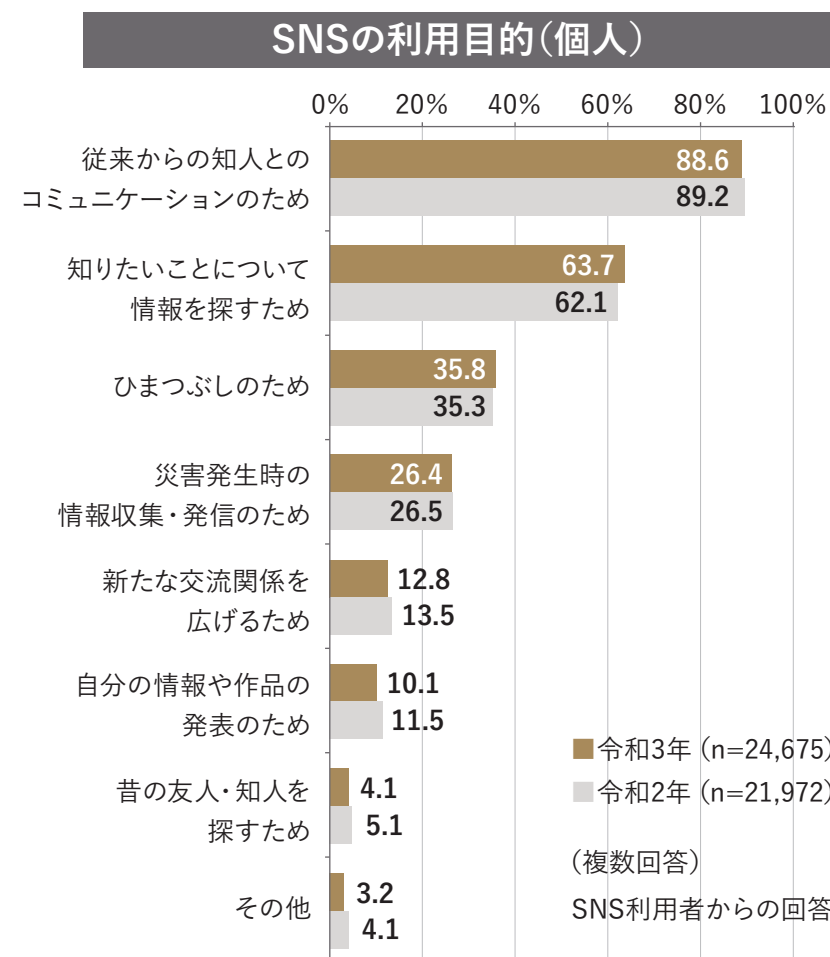
1. Instagramの企業公式アカウントは必要？	P02	
2. Instagramで本当に商品は売れるの？	P03	
3. 個人アカウントと企業アカウントの違いとは	P04	
4. 企業アカウント（ビジネスアカウント）でできること	P05	
5. 個人アカウントをビジネスアカウントへ切り替える方法	P08	
6. アカウントは複数人で管理できる？	P10	
7. ビジネスアカウントを開設したら	P12	
<hr/>		
	SNSマーケティング支援サービス	P13
	お問い合わせ	P15

1. Instagramの企業公式アカウントは必要？

近年、「SNSマーケティング」や「企業のSNS活用」といったことを耳にする機会がとて多くなりました。

総務省の調査では、SNSを利用する個人の割合は**78.7%に達し、そのうち約63%が「知りたいことについて情報を探すため」**に利用しています。

少し前まで、何をか探すときは「ググる（検索する）」とも言われていましたが、今では「タグる（SNSでタグ検索する）」に変わってきており、購買行動などへの影響も益々大きくなっています。



出典：総務省「令和3年通信利用動向調査」

1-2. Instagramの企業公式アカウントは必要？

このような状況下で、企業が公式アカウントを開設する理由は大きく2つあります。

1

商品やサービスの
認知拡大や、購入促進

2

就活や転職者に向けて
企業をアピールする

- ① は、企業公式アカウントではよく見かけるものですが、
- ② は、まだ耳慣れない方も多くいらっしゃるかもしれません。

様々な「モノ・コト」に関する情報を、多面的に収集したいというニーズが高まっている中で、
企業公式アカウントが担う（もしくは、担うことができる）役割も広がっています。

2. Instagramで本当に商品は売れるの？

ECサイトをお持ちの場合、Instagramの「ショッピング機能」を活用すればInstagramから直接ECサイトの購入画面まで誘導することができ、購入率アップにつなげることも可能です。

他にもライブコマースやインフルエンサーによるPR、Instagram広告の活用などによりInstagramのユーザーを商品サイトへ誘導し、購入につなげる施策もあります。



ECショップをお持ちでない場合でも、商品やサービスの認知拡大、企業やブランドのファン化を促進することで、結果的に売上に貢献するとされています。この場合は数字に表すことが難しいので、直接的な効果は感じにくいかもしれませんが、投稿の表示回数（インプレッション数）や、いいね数、保存数が増えればそれだけ多くの方に周知されていることとなり、そこからつながる購入も期待できます。

3. 個人アカウントと企業アカウントの違いとは

Instagramには、個人アカウント（一般アカウント）とプロアカウントがあり、どちらも誰でも利用することができます。

プロアカウントはさらに、クリエイターアカウント（主にインフルエンサーなどが利用するもの）とビジネスアカウント（企業が公式アカウントを作る際に利用するもの）に分かれています。

個人アカウント

プロアカウント

クリエイターアカウント

ビジネスアカウント

企業アカウントだから必ず「ビジネスアカウント」に切り替えなければいけないという決まりはありません。ただ、ビジネスアカウントに切り替えることで、企業や店舗の公開情報を登録できるようになりユーザーから気軽に問い合わせいただけるようにしたり、認証アカウントのリクエストを送ることができるようになるなど、個人アカウントよりもできることが増えます。

個人アカウントからの切り替えは簡単にできるのでアカウントを開設するときに設定しておきましょう。

4. 企業アカウント（ビジネスアカウント）でできること

ビジネスアカウントに切り替えると、できるようになること

インサイト（分析機能）の利用

プロフィールにお問い合わせ先を
設定／位置情報を掲載

ショップ機能の利用

Instagram広告の利用

アカウントのカテゴリ設定

認証アカウントのリクエスト

など

4-2. 企業アカウント（ビジネスアカウント）でできること

インサイト（分析機能）のデータを確認することで、
Instagram運用の指標として活用できます。

コンテンツの
表示回数

コンテンツの
リーチ数

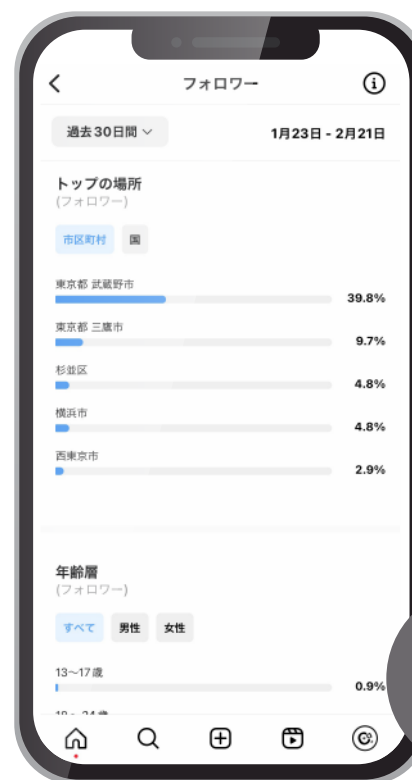


フォロワーの
増減推移

地域

フォロワーの
年齢層

性別



5. 個人アカウントをビジネスアカウントへ切り替える方法

1 設定を選んで



2 アカウントを選んで



3 プロアカウントに切り替える



4 この画面になりますので次へをタップ



5-2. 個人アカウントをビジネスアカウントへ切り替える方法

5 当てはまるカテゴリを選択し

＜

当てはまるカテゴリを選択してください。

カテゴリを設定すると、あなたと同じようなアカウントを利用者が見つけやすくなります。これはいつでも変更できます。

プロフィールに表示

Q カテゴリを検索

おすすめ

商品・サービス

ゲーマー

レストラン

美容・化粧品・パーソナルケア

食料品店

写真家・フォトグラファー

完了

6 ビジネスを選択してください

事業主ですか？

選択されたカテゴリから判断して、ビジネスアカウントが合っていると思われます。これはいつでも変更できます。

ビジネス

小売店、ローカルビジネス、ブランド、組織、サービスプロバイダーに最適です。

クリエイター

公人・著名人、コンテンツプロデューサー、アーティスト、インフルエンサーに最適です。

次へ

7 公開可能な情報を記載してください

＜

連絡先情報を確認してください

他の人があなたに連絡できるように、この情報はプロフィールに表示されます。この情報は、いつでも編集または削除できます。

ビジネスの公開情報

✉ ビジネスのメールアドレス

📍 ビジネスの住所 >

📞 JP +81 ビジネスの電話番号

次へ

連絡先情報を使用しない

ここまでで
ビジネスアカウントへの変更は完了です

6. アカウントは複数人で管理できる？

会社や店舗のInstagramアカウントを複数人の担当で運用したい、という場面も出てくるとおもいます。

一つの企業公式アカウントを、複数人で管理することは可能で、ログインのためのメールアドレスやパスワードを共有するだけで誰でもアカウントにログインすることができるようになります。

※注意※

「ログインできる人は何人まで」という制限は明記されていませんが、複数の端末から一気にログインした場合、不正ログインが疑われてアカウントがブロックされて全く使用できなくなる可能性もあります。念のため、新しい端末からログインする際は、不正アクセスと見なされないようそれぞれ時間差をつけてログインしたり、使っていない端末からはログアウトしておくなどの対策をおすすめします。



6-2. アカウ​​ントは複数人で管理できる？

Instagram アプリではありませんが、
複数人で企業アカウントを管理したい場合にお勧めなのが
「Meta Business Suite」の利用です。

<https://ja-jp.facebook.com/business/tools/meta-business-suite>

Instagram と Facebook が一元管理でき、
Instagram アプリではできないコンテンツの予約投稿も可能です。

広告を運用会社に任せたい時には必要になるので
SNS マーケティングに力を入れたい場合には、
活用を視野に入れておくとよいでしょう。



7. ビジネスアカウントを開設したら

「プロフィールを編集」からプロフィール写真やプロフィール文、
自社サイトのリンクなどを登録していきましょう。

企業の公式アカウントであることがユーザーにきちんと伝わるように、
名前や紹介文に「公式」と表記することもおすすめです。



また、ユーザーが投稿する時には使って欲しい
「# タグ」や「@(メンション)」を記載することで
Instagram 内の UGC を増加させることができます。



プロフィールの設定が完了したら、さっそく投稿を開始していきましょう。

※アカウントを開設した後、しばらく投稿などをせずに放置しておく

Instagram側にアカウントを閉鎖される場合もあるので注意が必要です。

SNSマーケティング支援サービス

当社では、Instagram、Twitter、Facebook、YouTube、TikTok といった SNS アカウントの運用をまるごとお任せいただける「運用代行サービス」をご提供しています。



また、SNS を活用したキャンペーンや広告運用なども企画から実施、レポート報告まですべてお任せいただけます。

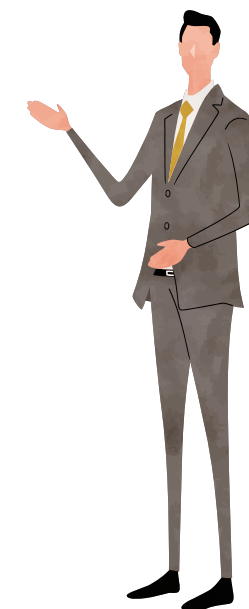


御社に合わせた企画やプランをご提案しますのでまずはお気軽にご相談ください。

SNSマーケティング支援サービス-2

ご相談から実施までの流れ

- 1 お電話またはお問い合わせフォームからご相談ください
- 2 オンラインまたは訪問でヒアリング
- 3 最適な施策やシミュレーション、お見積もりの提示
- 4 正式なご発注後、具体的な方針・スケジュールを策定して実施します





お問い合わせ

お問い合わせフォームはこちら

※「具体的なお問い合わせ内容」の項目にご相談内容と、
ホワイトペーパーを見てとご記入ください。

仙台オフィス

TEL 022-223-2435

東京オフィス

TEL 03-5812-3601

名古屋オフィス

TEL 052-218-5433

大阪オフィス

TEL 06-6446-5811

広島オフィス

TEL 082-245-9455

福岡オフィス

TEL 092-283-1281



Grand Partner in 人・情報・ネットワーク

日本アート株式会社