



Agency **A** to **A** Agency
Partners Letter

読売新聞広告なんでも相談室

2026.04

YOMIURI ARS_A

資料ダウンロードありがとうございます

読売新聞広告なんでも相談室 ～わたしたちと協業しませんか？～

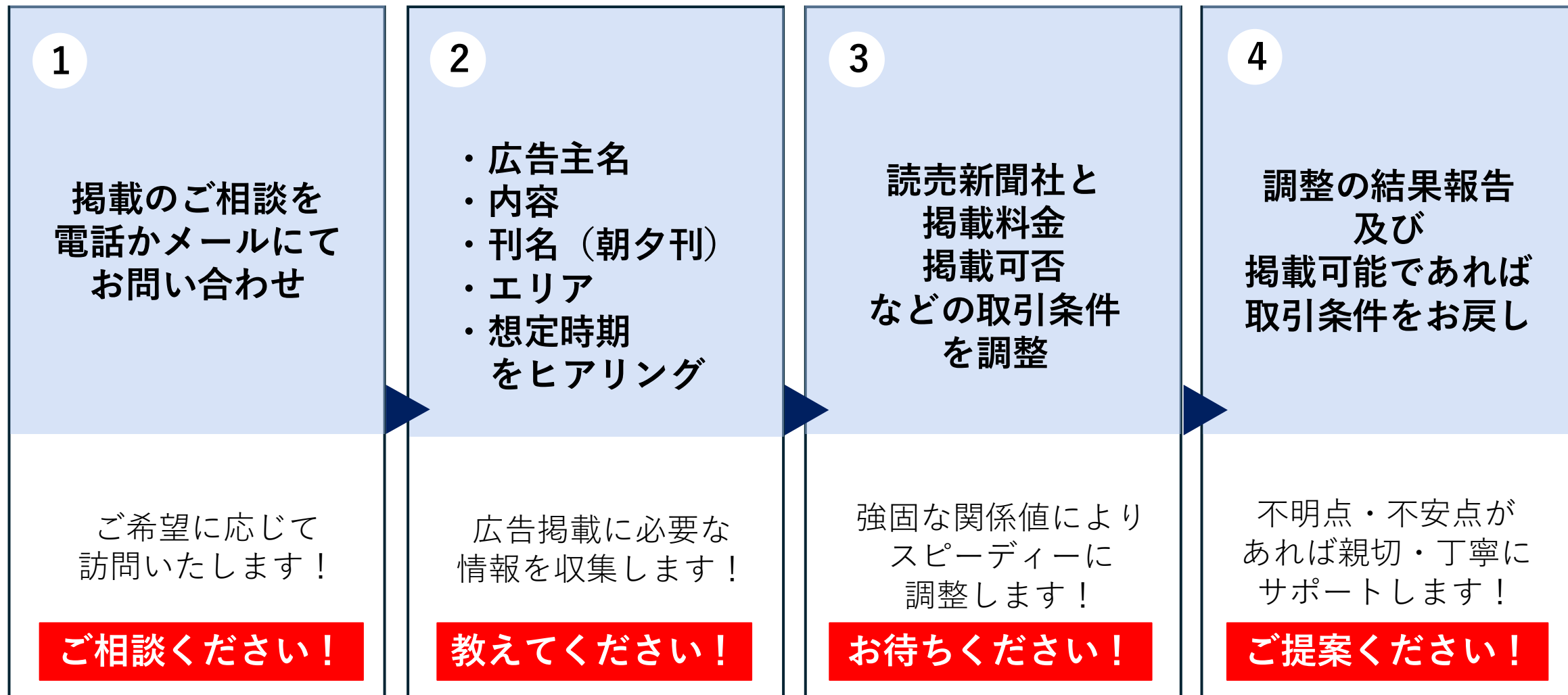
大切なお客様からある時、ふいに・・・
「読売新聞の広告ってどうなの？」
「読売新聞って御社でも扱えるの？」
「読売新聞についてちょっと説明して欲しいんだけど？」
「読売新聞に出すのっていくらかかるの？」
「シニア向けにいいツールないかな？」
「デジタルに限界を感じていて・・・」

そんな発言が飛び出すこともあるかもしれません。
迷わず当社にご連絡ください！
完全なる黒子として、縁の下の力持ちとして、
読売新聞社との強固な関係値と豊富な知見により貴社の信用をMAXに高めることをお約束します！

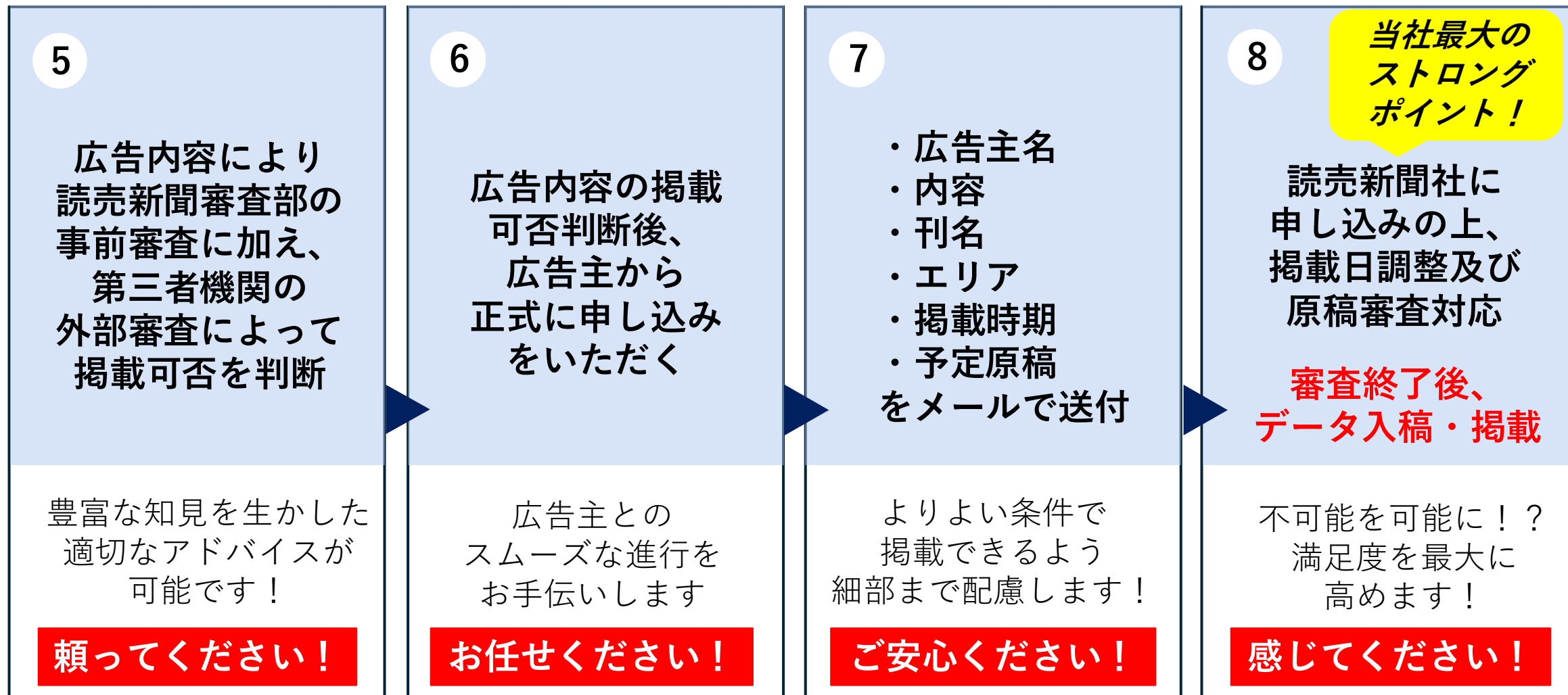
ご依頼・ご質問などございましたら、お気軽にお問い合わせください。

AtoA Partners Letter 読売新聞なんでも相談室 | お問い合わせ：<https://yomiarsa.co.jp/service/list/atoa/>

読売新聞広告相談 ～掲載までのフロー（1/2）～



読売新聞広告相談 ～掲載までのフロー (2/2) ～



協業事例

CASE1

総合広告会社A社様 広告会社との通常業務事例

CASE2

PR会社B社様 PR会社との課題解決事例

CASE3

中央省庁様 旅行代理店C社様との入札事例

CASE1

総合広告会社A社様 広告会社との通常業務事例

広告主：主にアパレル通販 | 取引媒体：読売新聞朝夕刊全般

同業の総合広告会社様。

読売新聞社との取引口座を有していらっしゃらないため、弊社を窓口として読売新聞に自社クライアントの広告を掲載されています。

弊社の役割は「見積もり」～「入稿」までの進行管理が主な業務です。進行管理は、他紙スケジュールとの調整、競合排除や希望掲載面のケア等が中心で、十分なコミュニケーションを経て、多くのご出稿をいただいております。

一方で、新聞広告以外での露出がマンネリ化している課題をお持ちのクライアントに対して、新たな新聞の側面を提案するなど、多くの相談も承っております。

現在、A社様のお役に立てるよう、新聞以外の分野をご提案すべく準備も進めております。

新聞掲載について、初心者の方でも、広告商品～お見積もり～業務の流れまで、いつでも懇切丁寧にご説明させていただきます。

ご依頼あり

見積もり

コミュニケーション

進行管理
・スケジュール調整
・競合排除
・希望掲載面のケア等

入稿

今では

継続取引 & ご提案

・新たな新聞の側面
・新聞以外の分野も



Partners' Letter

CASE2

PR会社B社様 PR会社との課題解決事例

広告主：海外政府観光局 | 取引媒体：読売新聞東京朝刊全15段カラー

PR会社様の案件も多く手掛けています。

クライアントは、ニーズに合わせてエージェントを使い分けるケースと業務分野が異なっても同一エージェントに一括発注されるケースがございます。

広告会社とPR会社様は、それぞれ強い領域を担当し、弊社には広告分野のご相談が多々ございます。

今回の「政府観光局」案件もその1つ。まずは、新聞広告の相談を承りましたが、その中で弊社として強みを出せる「読売新聞」での展開を提案。読売新聞社担当営業と連携し、十分なアフターケアも含めて万全な体制を敷いて対応致しました。

B社様とは様々な分野で協業する大事なパートナーとして、現在でも深いお付き合いをさせていただいております。

お問い合わせあり
新聞広告のご説明
読売と連携&見積もり

コミュニ
ケーション

↑ 進行管理

- ・スケジュール調整
- ・競合排除
- ・希望掲載面のケア等

↓ 入稿

今では

深いお付き合い
・様々な分野で協業

異なる分野同士でも互いのリソースを補うことで、取引拡大を推進していきます。
PR会社の方はもちろん、制作会社、印刷会社などの方からのご相談お待ちしております。



Partners' Letter

CASE3

中央省庁様 旅行代理店C社様との入札事例

広告主：中央省庁 | 取引媒体：売新聞朝刊 全5段モノクロ、読売オンライン 他

ある中央省庁の「イベント運営+広報」業務に関する、総合評価方式による企画入札案件がありました。

旅行代理店C社様は、イベント運営ノウハウはあるものの、広報戦略の知見がないことから弊社に協業相談を申し入れてきました。

日頃からの関係値を生かしてC社様はイベント運営施策を、弊社は広報施策をプランニングし、双方のプランを組み合わせる提案した結果、受託に成功。施策ごとに担当業務を分けたことで売上・利益のシェアも明確となり、お互いの専門性を生かすことができました。

C社様とは、現在も別省庁や関連団体等の案件で協業のご相談を度々受けているほか、別部門との取引が発生するなど、業務の幅が広がっております。

コミュニ
ケーション

お問い合わせあり
戦略(分業)のご相談
見積もり
双方の企画を合体
入札～落札～実施
↑ 進行管理
↓ ・スケジュール調整
入稿

今では

関係拡大
・様々な分野で協業
・別部門とのお取引創出

他社ではなかなか提案できない読売新聞を活用したプランニングも可能です！
新しい武器や目新しい提案が欲しい方、まずはお気軽にお問い合わせください。



Partners' Letter