

# EC売上UPの虎の巻

導入事例まとめ

1. 事例①：株式会社大安様
2. 事例②：大手アパレルメーカー様
3. 事例③：トンボ工業様(日工株式会社グループ企業)
4. 事例④：国内大手通信事業会社様
5. 事例⑤：海外老舗スーツケースメーカー様
6. 事例⑥：大手サプリメントメーカー様
7. 事例⑦：株式会社シナジートレーディング様
8. 事例⑧：株式会社ジェイフロンティア様

# ご支援実績（抜粋）

---



# 導入事例①：株式会社大安様

RPP広告を中心としたきめ細かな広告運用と、競合他社の流入キーワードなどの分析を踏まえた検索対策により、大幅なアクセス数増、および売上拡大を実現しました。

## 概要説明

### 店舗概要

- 老舗食品メーカー
- 自社サイト、楽天市場、Yahoo!ショッピング、amazon、au pay marketなど

### 課題

- 自社ECは一定程度の売上有る一方で、楽天において売上が伸び悩んでいた状況
- 人手不足に加え、社内にECのノウハウがなく、データ分析や施策立案等に注力できていない状況

### 実施施策

- 販売戦略策定及び集客実行までサポート
- 商品の売上状況、利益率、商品ページ、価格設定を徹底的に見直し、検索対策と積極的な広告運用を実地。**大幅なアクセス人数増加に成功**

## 施策効果

### 楽天市場売上



### 楽天市場アクセス人数



# 参考事例②：大手アパレルメーカー様

楽天市場においてSOYを獲得したことがある店舗様の新規商品立ち上げを実行。徹底した市場分析からページ構築、及び広告運用の改善により売上拡大を実現しました。

## 概要説明

### 店舗概要

- アパレル事業
- 楽天市場

### 課題

- 新規カテゴリーとして美容系の家電商品の販売を開始
- 一方、既に一定程度市場が確立されている状況であり、現状の仕掛けでは今後の販売が厳しい状況

### 実施施策

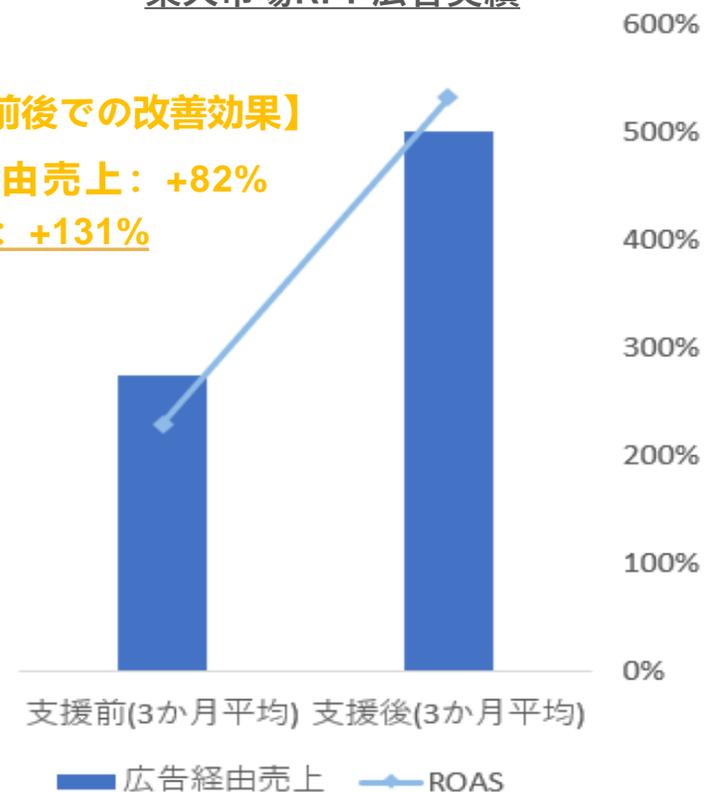
- 商品ページLPの改善
- RPP広告の見直し
  - 掲載対象商品の見直し/時期別日予算の見直し/キーワード見直しなど
- その他の効果の高い広告を少額運用テスト

## 施策効果

### 楽天市場RPP広告実績

#### 【ご支援前後での改善効果】

- 広告経由売上：+82%
- ROAS：+131%



# 参考事例③：トンボ工業様(日工株式会社グループ企業)

まずはコストを抑えつつ赤字が出ないように売上を伸ばしていきたいとのことでした。  
商材の一つ一つを確認し、検索時に買ってもらえる適切な価格設定、露出を行って行きました。

## 概要説明

### 店舗概要

- 親会社は大正8年設立のプラント建設会社  
土農工具メーカー
- Yahoo!ショッピング、amazon

### 課題

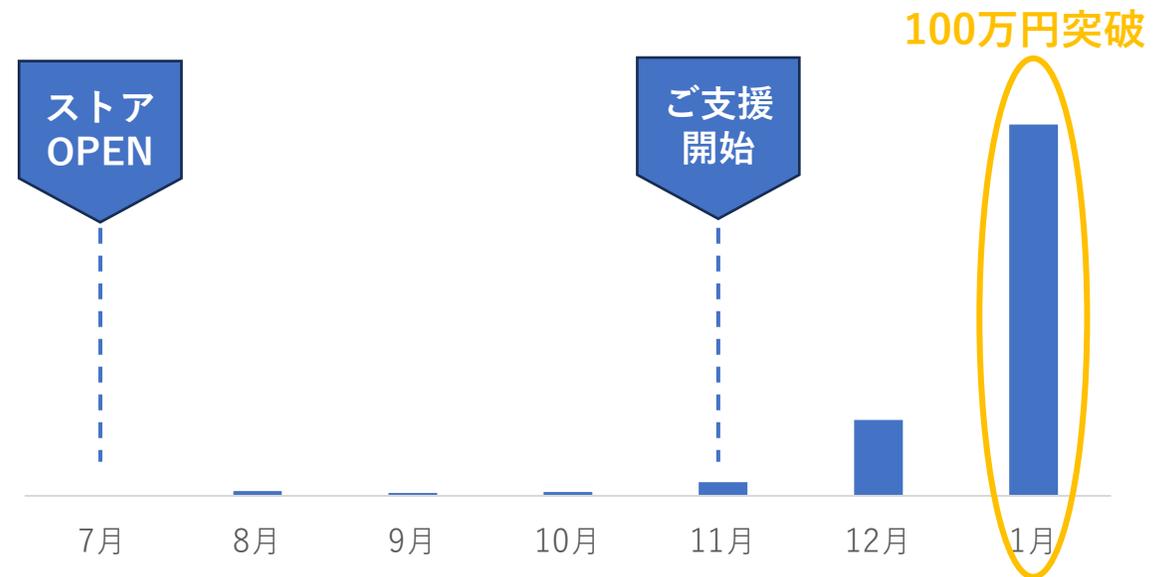
- Yahoo!ショッピングに出店したものの、検索流入が無く、売上を伸ばせていない状況
- 人手も少なく、オペレーション面も非効率的な状態であり、商品登録作業に手間取っていた

### 実施施策

- 市場分析から競合商品分析を行い、商材選定、商品訴求方法、価格設定などを精査
- ディスプレイ系の広告は一切使わず、検索連動型の広告のみを掲載し、コスト効率を最大化

## 施策効果

### Yahoo!ショッピング売上



オープンしたての店舗様のご支援3か月目で  
月商100万円を突破

# 参考事例④：国内大手通信事業会社様

これまで成功しているプレイヤーが存在していない生鮮領域における生鮮ECの立ち上げを支援。既存の市場構造の変革から倉庫・物流網の構築、ECサイトの設計までをサポートしました。

## 概要説明

### 起業概要

- 国内大手通信事業会社

### 依頼背景

- 生鮮ECサービスの立ち上げを検討
- ECと事業戦略の知見を持つ業者を探されていた



## ご支援実績

### ECサイトのUI/UX設計

- ユーザー行動調査に基づき、UI/UXを設計

### 倉庫・物流構築設計

- 需要予測に基づく在庫管理の実施

### マーケティング戦略策定

- 生鮮業界No.1を実現するマーケティング戦略を策定

### サプライチェーン改革

- アナログな市場構造を変革する

# 参考事例⑤：海外老舗スーツケースメーカー様

ヨーロッパに本社を置く外資メーカー様の国内販売強化にあたり、各種モールの立ち上げ支援、および販売支援を実施しております。

## 概要説明

### 店舗概要

- 海外のスーツケースメーカー
- 楽天市場、amazon、Yahoo!ショッピング
- 取扱商材はスーツケース、リュックサック

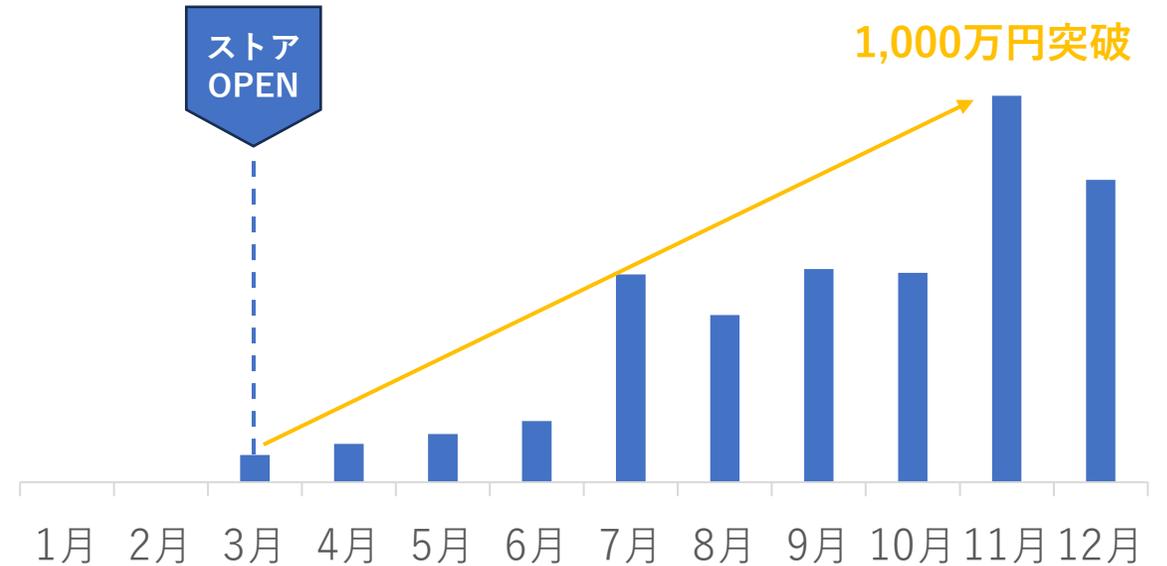
### 支援内容

- 日本国内でのシェアを拡大するというミッションに対し、競合調査やページ制作の見直しを実施
- ブランド指名キーワードをKPIとして販売強化を実現

amazonではストアOPENしてから  
8か月で月商1,000万円を突破

## ご支援実績

### amazon売上



# 参考事例⑥：大手サプリメントメーカー様

卸先が安く販売をされており、売上が取られてしまっている中、商品ページの改修による公式店としての信頼感醸成とメーカーだからこそできる施策を実施する事で売上向上を実現しました。

## 概要説明

### 店舗概要

- プロテイン、サプリメントメーカー
- 楽天市場

### 課題

- 卸先店舗も楽天市場内で主力プロテインを販売。卸先の方が安価に販売しており売上が取られてしまっていた
- 楽天内のイベント対応、広告運用などを十分に対応できていなかった

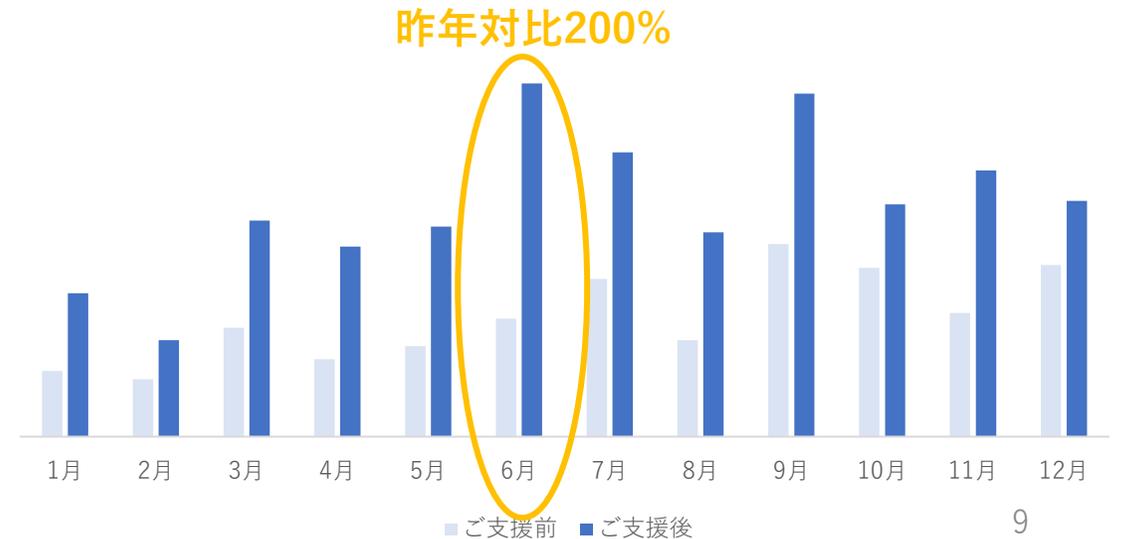
### 実施施策

- イベント時のポイント付与、クーポン発行により転換率を向上
- ページ改修により公式店の信頼感を醸成
- 卸先との差別化のため、独自キャンペーン実施や公式限定のインセンティブを付与

## 施策効果

### 楽天市場売上

- ご支援開始直後から昨年対比+100%を達成
- スーパーセール月には昨年対比+200%に



# 参考事例⑦：シナジートレーディング様

楽天市場の運用代行業務に加え、Yahoo!ショッピングへの展開の初期構築からご支援。Yahoo!ショッピング出店から1か月で月商200万円、5か月で500万円を実現しました。

## 概要説明

### 店舗概要

- 炭酸水メーカーを販売
- 楽天市場、Yahoo!ショッピング

### ご支援内容

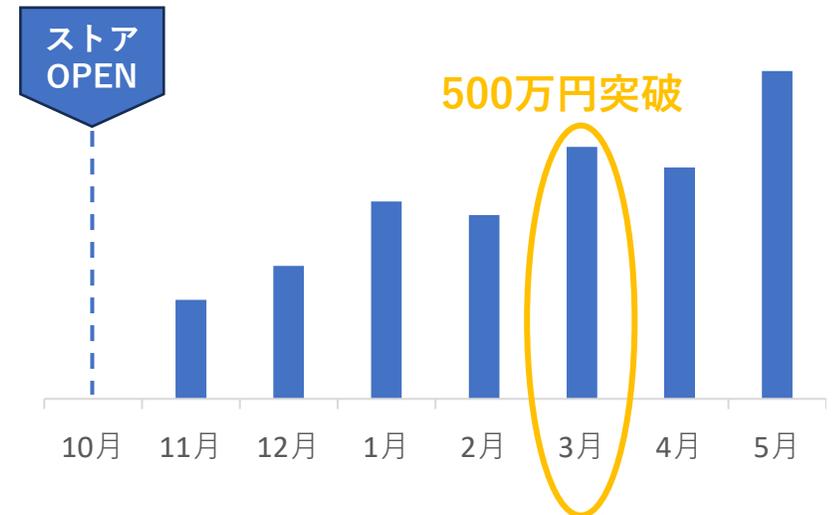
- Yahoo!ショッピングは出店、初期構築からご支援を開始
- 注力キーワードを洗い出し商品名への追加
- メーカーアイテムマッチ広告などを活用し、注力キーワードで検索上位面を独占
- 競合分析の上、ポイント込みで実質最安値に調整

## 施策効果

### ページイメージ



### Yahoo!ショッピング売上



# 参考事例⑧：ジェイフロンティア株式会社 様

医薬品以外ジャンルの売上向上や広告調整に課題があった中、医薬品以外商品のサムネイル、商品LP、商品名改修やRPP広告の細かな調整により売上向上、広告ROASの改善を実現しました。

## 概要説明

### 店舗概要

- ・ 医薬品、健康食品、美容系商品
- ・ 楽天市場

### 課題

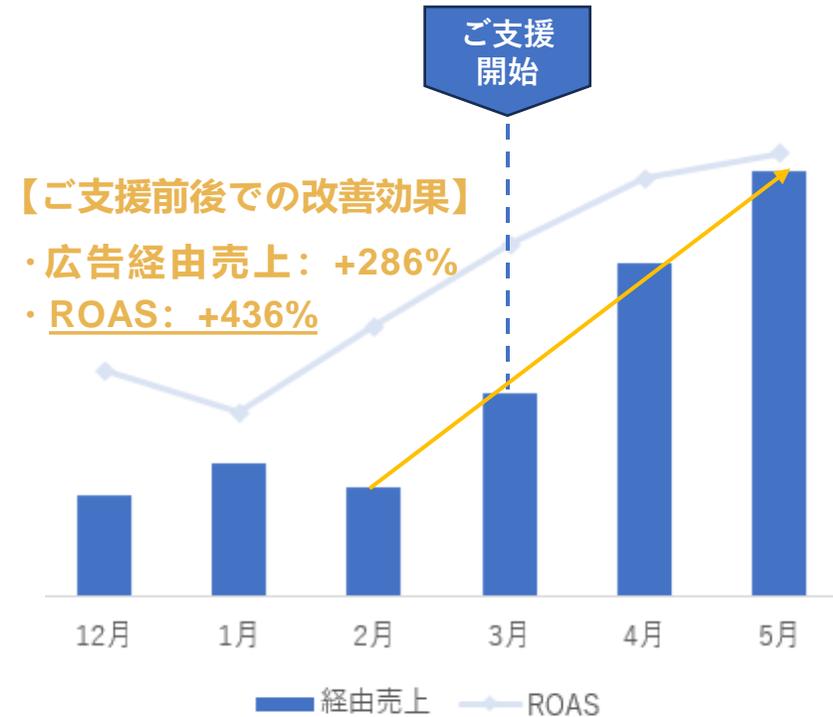
- ・ 医薬品の売上比率が8割を占めており、健康食品などのジャンル売上を伸ばしたい
- ・ 広告調整ができておらず、低ROASのCPC調整やキーワード見直しが必要
- ・ サムネイル、商品LP改修ができていない

### 実施施策

- ・ RPP広告の細かな調整、医薬品以外ジャンルのキーワード設定見直しを実施
- ・ 医薬品以外のサムネイル、商品ページの改修、商品名のキーワード見直しを実施
- ・ 楽天イベント毎にクーポン等販促施策実施

## 施策効果

### 楽天市場RPP広告実績



# お問い合わせ

---

Proteinumのサービスにご興味をお持ちいただき、より詳しいサービスの内容や導入事例、利用開始までの進め方など、ご質問やご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



**03-6419-7733**

(対応時間 平日10:00~18:00)



**[info@proteinum.co.jp](mailto:info@proteinum.co.jp)**

サービス紹介

<https://proteinum.co.jp>

資料請求 (ダウンロード)

[https://proteinum.co.jp/document\\_zoho/](https://proteinum.co.jp/document_zoho/)

ご支援実績 (導入事例)

<https://proteinum.co.jp/works/>