



株式会社Proteinum  
**会社概要資料**

2025年11月更新

ECの発展になくてはならない存在になる



# Index

目次

01

会社概要

Company Overview

02

当社の強み

Our Strengths

03

支援実績一覧

Project Portfolio

04

支援範囲

Service Scope

# Index

目次

01

会社概要

Company Overview

02

当社の強み

Our Strengths

03

支援実績一覧

Project Portfolio

04

支援範囲

Service Scope

## 会社概要

会社名	株式会社Proteinum（プロテナム）
設立年月	2020年8月
本社	東京都港区新橋6丁目13-10 PMO新橋2F
資本金	9,000,000円
代表者	米沢 洋平
従業員数	36人
主要取引先	楽天グループ株式会社、アマゾンジャパン合同会社、第一三共ヘルスケア株式会社、ネスレ日本株式会社、アンカー・ジャパン株式会社、株式会社アデランス 他
取引銀行	三菱UFJ銀行、楽天銀行、さわやか信用金庫

## ECのトータルカンパニーとして、 ECがより身近な世界を創造する

経営コンサル、楽天、Amazon、ブランド出身者によって構成される、**EC事業に特化したコンサルティング会社**です



## メンバー紹介（抜粋）

### コンサルタント



代表取締役  
**米沢 洋平**

慶應義塾大学商学部卒業。楽天グループ株式会社、コンサルティングファームを経て、現職。  
3か月で売上を100万円から1,000万円を突破した店舗様やSOY店舗様の販売支援など幅広い経験をもつ。



取締役  
**渡邊 嵩大**

東京大学経済学部卒業。楽天グループ株式会社、日系コンサルティングファームを経て、現職。  
物流システムを含めたゼロからのEC立ち上げからマーケティング戦略の立案・実行まで、上流工程の設計・運用にも強み。



**小野寺 克吉**

ネットショップ業界黎明期からディレクター、コンサルタントとして活動し、担当社数のべ300社を超える。自社ECサイトのコンサルティングや運営支援など知見が多く担当したコンサル案件10社の売上で3億円/月商を達成。



**伊東 瑞生**

ウェブマーケティング職を経て、現職。前職では各種ECサイトや採用サイトなどのWebマーケティング全般を担当。広告運用事業やメディア事業に携わり、SNS運用ではフォロワー10万人を達成するなど、幅広い経験をもつ。



**樋口 智紀**

EC領域のコンサルファーム、戦略コンサルファームを経て、現職。ECにおいては3大モールを中心に自社ECサイト、auPAYマーケットなど幅広く担当。即信頼を獲得する人柄と細かなデータ分析スキルに基づく施策提案に定評がある。



**帯刀 伊織**

教職、教育系企業を経て、現職。前職では事業開発部や営業部に所属し、マネージャーとして営業チームのマネジメントと営業戦略の立案を中心に新規拠点の開拓や新規商材の開発、Webマーケティングなど幅広い業務に従事。

### 制作ディレクター



**渡邊 千春**

EC領域のコンサルファーム、産直ECプラットフォーム開発・運営会社を経て、現職。3大ECモールからアプリ開発などを伴う自社サイトの構築も支援。CVRを3倍に引き上げるなど圧倒的消費者視点によるページ改善が強み。



**伊藤 仁哉**

EC運用代行会社の制作・運營業務、マネジメントを経て現職。のべ数百社の運営支援に携わり、楽天SOY店舗や大手アパレルメーカーの運用を経験。キャリアに裏付けられたEC周りの横断的な知識に加え、RPA等の自動化業務に精通。



**宇和野 剛**

Webデザイナー、フロントエンドエンジニア歴10年以上。アパレルやスポーツなど大手ブランドのECサイト制作に携わり、ユーザー視点の設計と技術力で成果を出すサイト構築を得意とする。

# Index

目次

01

会社概要

Company Overview

02

当社の強み

Our Strengths

03

支援実績一覧

Project Portfolio

04

支援範囲

Service Scope

## 当社の強み

これまで多数のクライアント様をご支援させていただく中で、以下の点でご評価いただいております。



### 大手メーカー様含めた 豊富なご支援実績

- 国内大手メーカーから中小企業まで、幅広い業種・規模のクライアント様をサポート
- 様々な業界での実績があり、業界特有の課題解決に強みを持つ
- 年間100社以上の企業様のEC運用を支援し、業界トップクラスの実績を誇る



### 豊富なノウハウ

- 延べ300社を超えるご支援経験と実績を通じて蓄積した独自のメソッドとデータベース
- 最新のトレンドやアルゴリズムの変化に即応し、売上向上に直結する実践的なノウハウを提供
- 定期的な社内共有によりナレッジを常に最新化



### 体制面/コンサルクオリティの高さ

- 元ECプラットフォーム社員や業界トップレベルの専門家で構成されたコンサルタントチーム
- 専任制で一貫したサポート体制を整え、クライアント様ごとの課題に深く向き合う
- 徹底したデータ分析と実績に基づく提案で、高い成果を実現

## 大手メーカー様含む豊富な支援実績

### プロテナムならではの

大企業から中小企業、あらゆる商品ジャンル、売上フェーズの店舗様を支援してきた実績から、豊富な知見を保有しており、売上アップに直結する施策を即実行可能

### プロテナムの特徴

- 国内大手メーカーから中小企業まで、幅広い業種・規模のクライアント様をサポート
- 様々な業界での実績があり、業界特有の課題解決に強みを持つ
- 年間100社以上の企業様のEC運用を支援し、業界トップクラスの実績を誇る

### 年100社以上の支援実績

大企業から中小企業、あらゆる商品ジャンルに対応



## 豊富なノウハウ

### プロテナムならではの

- 弊社の過去の支援経験から売上アップにつながった施策、つながらなかった施策を社内で知見として記録しているため、通常必要な施策の試行錯誤の期間がなく、即売上アップを実現できます。

### プロテナムの特徴

- 延べ300社を超えるご支援経験と実績を通じて蓄積した独自のメソッドとデータベース
- 最新のトレンドやアルゴリズムの変化に即応し、売上向上に直結する実践的なノウハウを提供
- 定期的な社内共有によりナレッジを常に最新化

### 年100社以上の支援実績

150以上の施策をリスト化しており、貴社の状況から最も効果的な施策を状況に応じでご提案

No.	対象モール	施策分類			施策名	施策詳細	参考資料・記事
		大分類	中分類	小分類			
1	楽天市場	アクセス数	自然検索	キーワードの考え方	検索キーワードを商品名、キャッチコピーにいれる	①検索キーワードを選定 ②商品名、キャッチコピーにキーワードを追加する	○キーワード抽出マニュアル <a href="https://app.box.com/file/">https://app.box.com/file/</a>
				検索キーワード	検索ボリュームに合わせた検索キーワードの選定	①サジェストキーワードから選定 ②検索ホットワードの活用 ③注目キーワード一覧の活用 ④検索粒度の意識（ビッグワード、ミドルワード、スモールワード）	○楽天向け資料 <a href="https://app.box.com/file/">https://app.box.com/file/</a>
2					実際の定例での提案例	現状商品名やキャッチコピーに適切な検索キーワードが設定されていないことを示し、具体的にどのキーワードを設定するか提示するスライド	
3			広告	RPP広告	ブランドの指名検索キーワードを設定	指名キーワードをRPP広告に設定することで、自社商品を直接探しに来ている消費者の購買機会を漏らさず取り込む（例、DNS商品販売時に「DNS」キーワードをRPP広告に登録する）	
4					競合商品名を設定※ルール上グレー	競合の商品名をRPP広告に登録することで、競合商品を購入しにきた消費者を獲得する（例、ドリンクメイトの商品に「ソーダストリーム」と登録する）	

## 🌟 体制面 / コンサルクオリティの高さ

### 🎯 プロテナムならではの

施策の企画からクリエイティブ制作、効果検証を一貫して行える充実した支援体制

全プロセスで一貫した体制でご支援することで、コミュニケーション不足によるミスを防ぎ、施策効果検証が可能です。結果として適切な改善を継続的に実施することができ、大きな成果につながります。

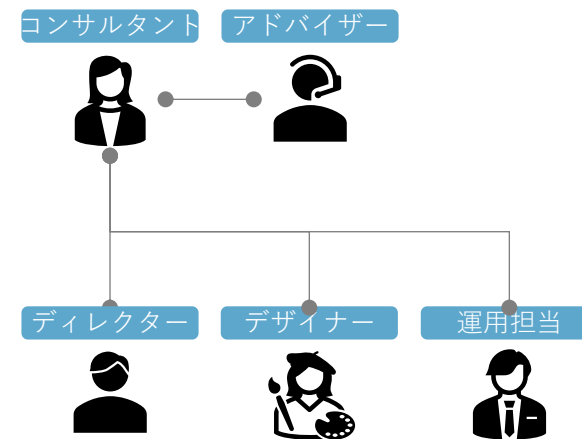
### 🎯 プロテナムの特徴

- 元ECプラットフォーム社員や業界トップレベルの専門家で構成されたコンサルタントチーム
- 専任制で一貫したサポート体制を整え、クライアント様ごとの課題に深く向き合う
- 徹底したデータ分析と実績に基づく提案で、高い成果を実現

### 🎯 充実した支援体制

企画からクリエイティブ制作、効果検証を一貫した体制で実施

専任コンサルタントが付き、十分な人数の支援体制を構築



## 各社との相互連携

楽天市場とAmazonとの強固なパートナーシップを結んでおります。  
商品・戦略に合ったモール・カート選定から構築完了まで、ワンストップで対応可能です。

**Rakuten RMS** Service Square

**amazon**

もちろん、その他のショッピングカートやモールにも対応しております。

**Rakuten**

**YAHOO!** ショッピング  
JAPAN

 PayPay モール

**amazon**

 **shopify**

**MakeShop**  
by GMC

 **futureshop**

# ご支援時のレポートイメージ

ご支援時のレポートやタスク管理を通じて、高品質なご支援を実現します。

## 自社運営を見据えた伴走型サポート

1つ1つのタスクを管理し、確実にアクション実行をサポート

イベント	タスク	ステータス	担当者	対応予定日	締め切り	備考
3月5日	ページ制作	完了済み	xxxx	3月11日(金)	3月11日(金)	対象商品20%OFFクーポン
	商品情報確定 (価格、販売期間確定)	完了済み	xxxx	3月11日(金)	3月11日(金)	
3月15日	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月14日(月)	3月14日(月)	対象商品10倍
	クーポン設定	完了済み	xxxx	3月14日(月)	3月14日(月)	
3月お買い物マラソン	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月15日(火)	3月15日(火)	対象商品20%OFFクーポン
	クーポン設定	完了済み	xxxx	3月15日(火)	3月15日(火)	
	ページ制作	完了済み	xxxx	3月15日(火)	3月15日(火)	
	メルマガバナー	完了済み	xxxx	3月28日(月)	3月28日(月)	JAM対応
3月20日	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月18日(金)	3月18日(金)	対象商品10倍
3月25日	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月24日(木)	3月24日(木)	対象商品10倍
	クーポン設定	完了済み	xxxx	3月24日(木)	3月24日(木)	
4月お買い物マラソン	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月25日(金)	3月25日(金)	
	クーポン設定	完了済み	xxxx	3月25日(金)	3月25日(金)	
3月30日	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	4月7日(木)	4月7日(木)	対象商品20%OFFクーポン
	ページ制作	完了済み	xxxx	4月16日(土)	4月16日(土)	JAM対応
4月xxxの日	メルマガバナー・テキスト作成、送付	完了済み	xxxx	3月29日(火)	3月29日(火)	
	クーポン設定	完了済み	xxxx	4月1日(金)	4月1日(金)	
	ページ制作	完了済み	xxxx	4月1日(金)	4月1日(金)	
	メルマガバナー	完了済み	xxxx	4月1日(金)	4月1日(金)	

## 損益管理表

売上、売上原価、手数料、広告宣伝費など、損益を管理

商品管理番号	商品名	客単価	客単価率	利益率	利益額	必要クリック数	限界CPC	実績CPC	限界ROAS
3000	商品A	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品B	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品C	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品D	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品E	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品F	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品G	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品H	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品I	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品J	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品K	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品L	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品M	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品N	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品O	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品P	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品Q	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品R	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品S	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%

## レポートイメージ

定例(週次、月次)MTGにて、売上・商品・キーワード・販促レポートを作成し、次のアクションを検討・実行



## 独自レポートでのオーダーメイド提案

以下は商品ごとの利益率をもとに限界CPC/ROASを算出するレポートイメージ

商品管理番号	商品名	客単価	客単価率	利益率	利益額	必要クリック数	限界CPC	実績CPC	限界ROAS
3000	商品A	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品B	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品C	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品D	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品E	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品F	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品G	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品H	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品I	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品J	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	商品K	1,000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	商品L	1,000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	商品M	1,000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%

## 独自の取り組み

自社独自の取り組みとして、以下の3点を行っております。



### 書籍出版

ECモールの売上アップに関する書籍を出版  
管理画面の操作方法や、支援実績を基にした効果的な販売戦略など網羅的に紹介。



<https://amzn.asia/d/0emrlsED>



### SaaS開発

AI搭載で楽天RPP広告の自動調整システム「ECPRO」を提供

RPP広告の月額広告費に応じた料金設計で5,000円/月～利用可能（1週間の無料トライアル実施中）

特許出願中！

RPP広告運用は、AI搭載のECPROで自動化。

RPP広告運用は、ECPROにまるとお任せ。  
RPP広告の自動調整、掲載枠ごとのCPC確認、効果測定レポート蓄積に対応しています。



### 自社物販

楽天市場でグラノーラを販売しており、徹底的なSEO対策や広告、アフィリエイトの活用で垂直立ち上げに成功



# Index

目次

01

会社概要

Company Overview

02

当社の強み

Our Strengths

03

支援実績一覧

Project Portfolio

04

支援範囲

Service Scope

# 弊社のご支援実績

豊富なご支援実績がございます。



## EC全体へのテコ入れー老舗漬物メーカー様

京都の老舗漬物メーカーがご支援3か月で楽天市場での昨年対比1,000%を実現！  
3年間の長期間ご支援いただいています



株式会社大安様

インタビュー全文は[こちら](#)

大安様のECサイトはこちら

- [自社EC](#)
- [楽天市場](#)

コロナ前は、自社サイトと楽天市場を運営していましたが、ほとんど開店休業状態で、力を入れられていませんでした。この状況を打破するため、プロテナムさんの**豊富な経験とノウハウ**を頼りに、取り組みをスタートしました。

新型コロナウイルスの影響で、実店舗の売上が急激に減少しました。これまでの主力である直営店や百貨店への納入が減少する中で、新たな販路を模索する必要性を感じました。EC事業の強化がその解決策の一つであると判断しました。コロナ前は、自社サイトと楽天市場を運営していましたが、実際にはほとんど開店休業状態で、力を入れられていませんでした。この状況を打破し、EC事業の活性化を図るため、プロテナムさんの豊富な経験とノウハウを頼りに、取り組みをスタートすることにしました。

プロテナムさんのチームはまず現状をあらゆる観点で分析し、**実行施策を立案してくれました**。実行についても、**伴走してくださり、支援から3か月で数字面ではすでに驚くような改善が見られ、すでに3年ご支援いただいています**

プロテナムさんのチームが我々の現状を把握するための分析を行いました。自社サイトや楽天市場の運営状況、商品の魅力、競合他社の動向など、様々な要素を詳細に調査し、問題点を洗い出しました。その後、具体的な施策を立案し、プロテナムさんと協力しながら実行に移しました。具体的な施策としては、商品ページの改善、プロモーション戦略の見直し、自店舗にお客様を集めるための集客施策、その他顧客満足度向上の取り組みなどを行いました。モール内での集客施策については、広告運用方法を刷新し、徹底した検索対策により検索経由アクセスの増加を狙いました。また、自社ECについてもウェブサイトのリニューアルやプロモーション戦略の改善を行いました。

## 楽天市場の運営支援ープロテインメーカー様

ご支援開始から3か月で昨年対比+100%達成！



株式会社 DNS様

インタビュー全文は[こちら](#)

DNS様のECサイトはこちら

- [楽天市場](#)

社内では人材リソース、EC モール知見不足という課題がありました。コスト感や提案内容などを比較してプロテナムさんにお任せさせていただきました

ECモールでの販売強化を進めようという中、社内では人材リソース、ECモール知見不足という課題がありました。ECモールでの改善を進めるため、EC運用のプロにお願いすることを決定し、コスト感や提案内容などを比較して、プロテナムさんにお任せしました。

**「RPP 広告の最適化」、「クリエイティブ作成と一貫した支援」、「店舗独自イベント提案」「市場調査や各種施策分析」、「プロテナムさまでしか入手できない成功事例・業界情報を展開いただける」この5つで大きな成果を挙げていただいています**

「RPP 広告の最適化」については、ご支援前と比較して、広告コストが22%削減されたのに対し、費用対効果（ROAS）が2~3倍になり、ROASが1,000%を越える月もありました。「クリエイティブ作成と一貫した支援」については、クリエイティブ作成と施策が連動していて効果検証もスムーズに行えることが非常に助かっています。「店舗独自イベント提案」については、独自イベント日における対象商品の売上比率が高くなっており、サプリメントやその他の商品の売上比率が伸長し、満遍なく当社商品をお客様にご購入いただけるようになりました。「市場調査や各種施策分析」を詳細に行っていただいております。独自イベントや金額条件でのプレゼント企画、クーポン別の新規比率などを細かく分析していただくことで「やって終わり」ではなく「継続すべきか」という判断までつながっています。最後に、「プロテナムさまでしか入手できない成功事例・業界情報を展開いただける」ことで、より売上の伸長につながっていると感じます。

## 新規でEC全般の立ち上げ・運営支援ー老舗スーツケースメーカー様

オープンからご支援約1年で楽天市場・Yahoo!ショッピング・Amazon合わせ月商1,500万円越え達成！



株式会社デルセージャパン様

インタビュー全文は[こちら](#)

デルセージャパン様のECサイトはこちら

- [自社EC](#)
- [amazon](#)
- [楽天市場](#)
- [Yahoo!ショッピング](#)

日本に事業を立ち上げた当初は、EC事業において十分な知見がなく、困難な状況に直面していました。しかし、幸いなことに**某有名ブランドの知人のご紹介により、プロテナムさんの支援を受けることができました**

日本に事業を立ち上げた当初は、EC事業において十分な知見がなく、困難な状況に直面していました。

アウトソースすることに正直抵抗がありましたが、信頼している方からきちんとした支援をしてくれるという評判でプロテナムさんをご紹介いただき、ご依頼することにしました。

**プロテナムさんの持つ知見・技術の真の強さを実感しています。ご支援により、デルセージャパンのビジネスは正しい方向にまっすぐ導かれ、売上を伸ばすことができます**

プロテナムさんの提案により、我々は様々な施策に取り組んできました。具体的な施策については、プロテナムさんから様々な角度からのご提案をいただき、その中から我々が最適なものを選択する形で進めています。その結果、本格的に売り上げを伸ばし始めた後は、わずか1年間で売上が昨対比で+100%を達成できました。売上0からスタートし、フランス本社からも高い評価を得ることができています。

## 新規ECモール立ち上げ・運営支援ー炭酸水メーカー様

オープンからご支援約1年で楽天市場・Yahoo!ショッピング合わせ月商4,000万円越え達成！



株式会社シナジートレーディング様

インタビュー全文は[こちら](#)

シナジートレーディング様のECサイトはこちら

- [楽天市場](#)
- [Yahoo!ショッピング](#)

店舗の初期構築～店舗運営まで一緒になって売上を伸ばしていただけるパートナーを探していました。需要期に合わせるためスケジュールが非常にタイトな状況だったのですが、オープンに向けてスピード感をもって取り組んでくれると言ってくれたのがプロテナムさんでした

プロテナムさんにご支援を受ける前までは、日本の卸業者様（家電量販店など）を經由してドリンクメイトなどの商品をEC上で販売いただいていた。しかし、本国のドリンクメイト社からより売上を伸ばすよう指示があり、自社でEC販売をコントロールする方針となりました。自社ECの運用は行っていましたが、楽天市場などECモールの運営は初めてで、社内にノウハウもなかったため、店舗の初期構築～店舗運営まで一緒になって売上を伸ばしていただけるパートナーを探していました。

支援開始から約1年が経過しますが、**店舗オープンから継続的に売上が伸びています。今年の夏の需要期も昨年対比を大きく伸長できました。正直、ここまで実績が出ていることに驚いています。**

楽天市場とYahoo!ショッピングにおける「ドリンクメイト公式店」の初期構築からページ作成、商品登録、広告運用、販促施策提案などECモール運営に関わる領域をほとんど担っていただいています。

週次で定例会も実施していただき、日次の売上推移や販促施策、広告効果などのフィードバックも細かにレポートいただいただき、分析に基づいたネクストアクションのご提案もいただいております。

## 自社サイトリニューアルー大手お菓子メーカー様

### 自社ECサイトの分析～リニューアルまで伴走！

### 共有シートで常に進捗確認できる透明性高い状態でのご支援を実施



チロルチョコ株式会社様

インタビュー全文は[こちら](#)

チロルチョコ様のECサイトはこちら

• [自社EC](#)

4～5年前に、コロナ禍でお店に来られないお客様向けに簡易的なECサイトを立ち上げ、**その後ECを強化するため、本格的なサイトを立ち上げる**といった状況でした。

立ち上げ当時は、ECサイトの作りこみについてはできるところまで自分で作ろうと思っていましたが、必要な作業はかなりのボリュームでとても大変な状況でした。

また、後に会社にCMOが入社され、ECに注力するという社内の流れがありコンサルをお願いすることになりました。

**ネット検索で調べたところ、プロテナムさんの実績が目にとまり、問い合わせを試みました。**

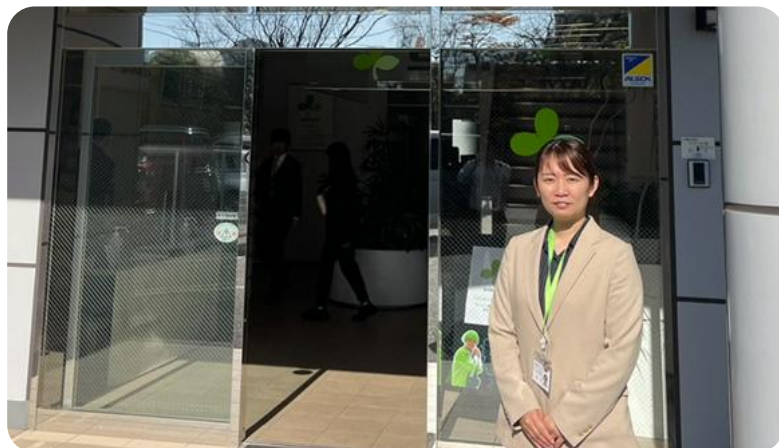
当初は、サポート範囲が分からずどんな相談をしていいのかわからず、どこまで作業依頼をしていいのかわからず、といった状況でした。

弊社の場合、**サイトリニューアルに向けて様々な分析をした上でサイト反映させていく流れだったので、分析中は共有シートで進捗状況を確認することができ、着実に分析が進んでいることが把握でき安心でした。**

また、実装サポートの面では、なかなか手をつけられない細かい作業のサポートまでしてもらえて助かっています。

## 楽天のコンサルティング及び広告運用のご支援 日用品メーカー様

キーワードの見直しと設定、CPC調整を実施し、RPP/CAの両広告でROASを200%以上改善！



株式会社サンコー様

インタビュー全文は[こちら](#)

サンコー様のECサイトはこちら

- [楽天市場](#)

楽天の広告運用について、キーワードの設定やCPCの調整など自社内で適切な運用ができていない状況でした。

**運用型広告の運用に課題を感じ始めたタイミングでProteinum様を知り、楽天市場におけるコンサルティングと広告運用を任せさせていただく形となりました。**

広告運用については商品ごとにキーワードの見直しと設定をしていただき、キーワード別のCPCの調整を小まめに実施していただいております。結果としてもRPP広告、CA広告ともにROASは約200%改善され、広告経由のアクセス、売上増につながっています。

また、広告運用だけではなく、隔週での定例会でデータのレポートや分析をしていただくことによって、月間の広告費率に改善余地があるということが分かりました。

楽天のディスプレイ広告の効果分析から購入する枠の精査につながり、販促費の高騰を抑えることができ、その中で売上も各月対前年度比を+20%前後を達成する事ができています。

定期的なレポートや分析はもちろんですが、プロテナム様のご支援している他のクライアント様の成功事例の中から弊社の商材にもマッチする施策提案をいただき、それが成果につながっています。

今までこちらから情報を取りに行かないとご提案いただけないことが多かったのですが、「こういった施策ご存じですか？」と先んじて情報の提供をいただけるのは非常にありがたいです。

# Index

目次

01

会社概要

Company Overview

02

当社の強み

Our Strengths

03

支援実績一覧

Project Portfolio

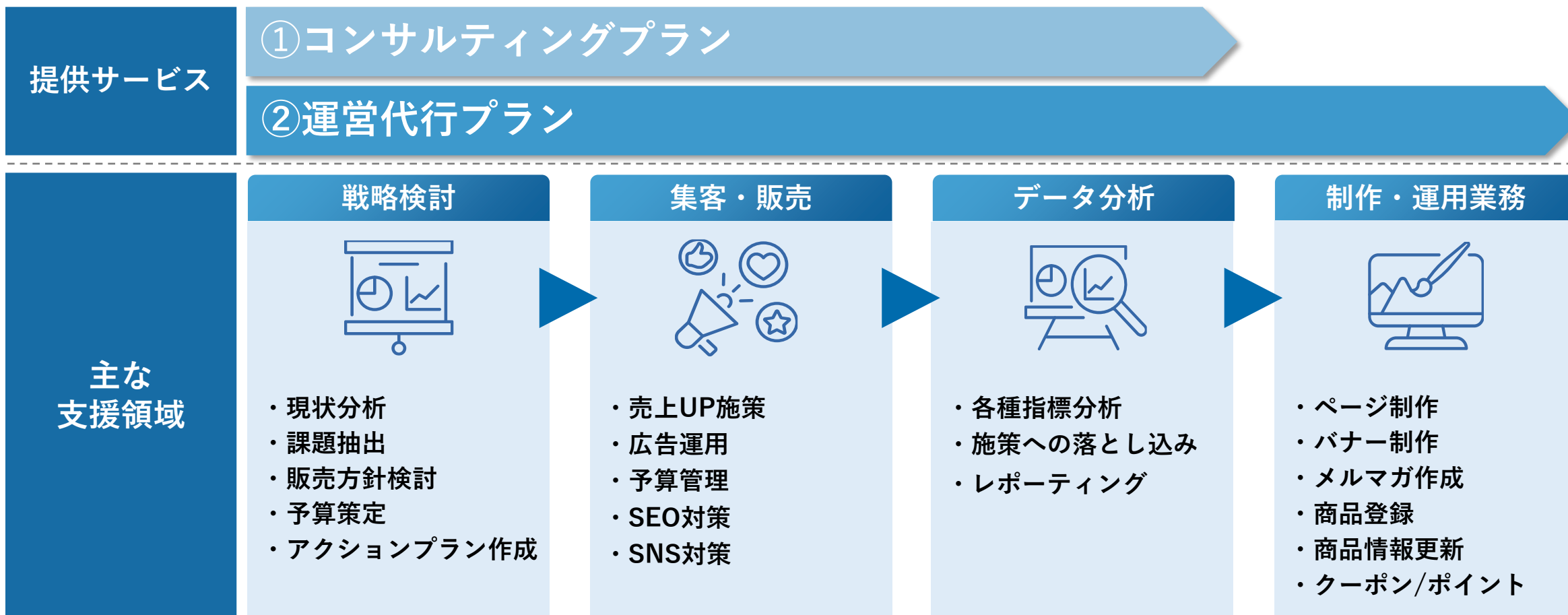
04

支援範囲

Service Scope

## 弊社のご支援範囲（業務領域）

弊社は2種類のサービスを展開し、戦略策定から運営、レポートニングまでECに関わるすべてのサービスをワンストップで支援しています。





# サービス範囲② | 集客・販売

以下、集客・販売サービス範囲の一例です。

## SEO/検索対策

商品名/キャッチコピーのみならず、PC販売用説明文やカテゴリ最適化も実施し、楽天市場内での自然検索順位を向上させます。

商品名	商品URL	検索順位	検索順位	検索順位	検索順位	検索順位	検索順位
1	...	...	...	...	...	...	...
2	...	...	...	...	...	...	...
3	...	...	...	...	...	...	...
4	...	...	...	...	...	...	...
5	...	...	...	...	...	...	...
6	...	...	...	...	...	...	...
7	...	...	...	...	...	...	...
8	...	...	...	...	...	...	...
9	...	...	...	...	...	...	...
10	...	...	...	...	...	...	...

## 広告調整

以下は商品ごとの利益率をもとに限界CPC/ROASを算出するレポートイメージです。

商品管理番号 (商品URL)	商品名	客単価	想定転換率	利益率	利益額	必要クリック数	限界CPC	実績CPC	限界ROAS
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	...	...	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	...	...	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	...	...	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	...	...	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	...	...	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	...	...	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	...	...	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	...	...	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%
1000	...	...	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%
2000	...	...	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%
3000	...	...	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%

## ページ改善

LP/商品ページのABテスト、レビュー活用による継続的な改善でCVRを向上させます。

※図表の数値は実数値ではなく加工済の数値です

# サービス範囲③ | データ分析

以下、データ分析サービス範囲の一例です。

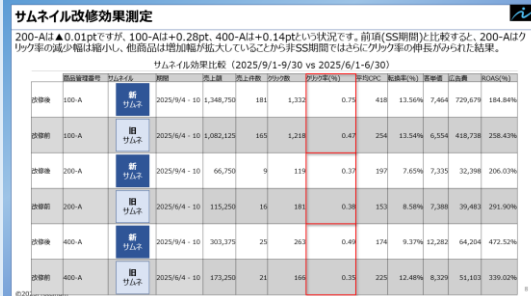
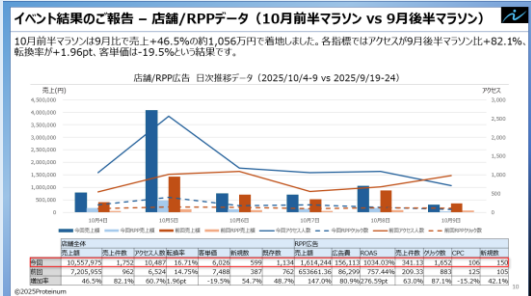
## レポート

定例(週次、月次)MTGにて、売上・商品・キーワード・販促レポートを作成し、次のアクションを検討・実行します。



## 施策効果検証

実施した施策は必ず効果検証を実施し、次のアクションプランを明確にします。PDCAを回し続けることで施策効果の最大化を図ります。



## 各施策への落とし込み

実施した効果検証から。単に、良い・悪いを判断するだけでなく次回は何を実施するのかを具体的に落とし込み、アクションを明確にします。

### 現状の課題と施策方針案

現状と課題の整理、改善をしていくための施策方針案を以下の通りまとめています。

	現状/課題	施策方針案
全体	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近1年の売上は約5割増</li> <li>アクセスは昨年対比約122.4%でプラス</li> <li>転換率は昨年対比約2%でマイナス</li> <li>直近1年の既存人数比率は約44.5%</li> <li>卸先店舗が上表表示されておらずアクセス率が下がっている(指名・非指名含む)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アクセスの拡大に合わせた転換率対策</li> <li>キーワードや競合を踏まえたページ改修</li> <li>新規顧客の拡大</li> <li>広告配信先の選定(新規獲得率を重視)</li> <li>公式店としての訴求を強化し、顧客の売上を拡大</li> </ul>
アクセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近1年のアクセスは昨年対比約122.4%でプラス</li> <li>指名系の流入が多くなる</li> <li>RPP広告が昨年対比約25%の予算を投下</li> <li>CTRが減少傾向</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SEO対策の実施</li> <li>商品名、商品価格最適化</li> <li>広告運用の最適化/見直し</li> <li>サムネイルの見直し(訴求内容の整理)</li> <li>RPP広告のキーワード追加/削除</li> <li>月予算の見直し</li> </ul>
転換率	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近1年の転換率は昨年対比約92%でマイナス(7.0%→7.0%)</li> <li>売上位商品はレビュー数50件超えが多い</li> <li>商品ページ内のコンテンツはシンプルなものが多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競合商品の実施、リテラシーを商品ページの見直し</li> <li>キーワード、ポイント案の調整と検証</li> <li>商品ページ/画像の改修</li> <li>テキスト掲載性の強化</li> <li>商品画像とテキストの連携強化</li> <li>関連コンテンツの強化</li> </ul>
リピーター	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近1年の既存人数比率は約44.5%</li> <li>メルマガ経由の売上は全体売上げの約3%</li> <li>LINE経由の売上は全体売上げの約3%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メルマガ/LINE配信の設計、検証</li> <li>LINE通知やイベントの検討(クーポン発行含む)、キャンペーンページ/画像設置</li> </ul>

### 3月 実施施策のご相談

3月のイベント時の販促内容について確認をさせていただきます。

メール	イベント	販促内容	コメント
楽天	スーパー-SALE (3/4 - 3/11)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポイント変倍 - 10倍(A製品のみのみ)</li> <li>クーポン(3/5,10のみ)</li> <li>新規向け10%OFF(A製品のみのみ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実施施策を変更して効果検証を実施</li> <li>楽天: 既存向けクーポンで申込が引かぬか</li> <li>Yahoo!: 日曜日のみで効果があるか</li> <li>広告調整にてアクセス人数増を図る ※250ml主体で施策を検討していく</li> </ul>
	後半マラソン (3/21 - 3/27)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポイント変倍 - なし</li> <li>クーポン(3/25のみ)</li> <li>新規向け5%OFF(A製品のみのみ)</li> <li>既存向け5%OFF(利用条件7,000円以上)</li> </ul>	
	5の倍数日 (3/15,3/20,3/30)	<ul style="list-style-type: none"> <li>施策実施なし</li> </ul>	
Yahoo!	日曜日 (3/2,3/9,3/16,3/30)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポイント - なし</li> <li>クーポン - 新規向け5%OFF(A製品のみのみ)</li> </ul>	
	5の付く日 (3/5,3/15,3/25)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポイント - なし</li> <li>クーポン - なし</li> </ul>	
	大型販促 (3/22,3/29)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポイント - なし</li> <li>クーポン - なし</li> </ul>	

※図表の数値は実数値ではなく加工済の数値です





**Thank you so much for your kind attention.**