

ECモール初期構築 サービス資料

株式会社Proteinum



Index

目次

01

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

Case Studies

05

会社概要

Company Overview

Index

目次

01

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

Case Studies

05

会社概要

Company Overview

ProteinumのECサイト制作サービスの特徴

弊社のECサイト制作サービスは以下の3点を強みとしております。制作会社とは異なり、作って終わりではなく制作前～制作後まで、ワンストップでサポートさせていただきます。



提案型の ECサイト制作

- 100社以上の支援実績から店舗立上げ初期から売上が伸びやすい店舗設計を提案
- 販売商材の特性に合わせて最適な構築方法を選定
- 追加すべき機能やシステムもご予算や納期に合わせて調整

※カートの種類により、対応が難しい場合もございます。ご了承ください。



EC化が初めての方でも安心 バックエンド業務の設計

- ECサイトの運用が初めての方向けに運用業務の設計支援を実施（マニュアル作成や、Webミーティングによる研修など）
- 物流や倉庫の選定もサポート
- ツールによる問合せの設計や顧客対応部門の立上げもサポート

※要件によって外部企業をご紹介させていただきます。ご了承ください。

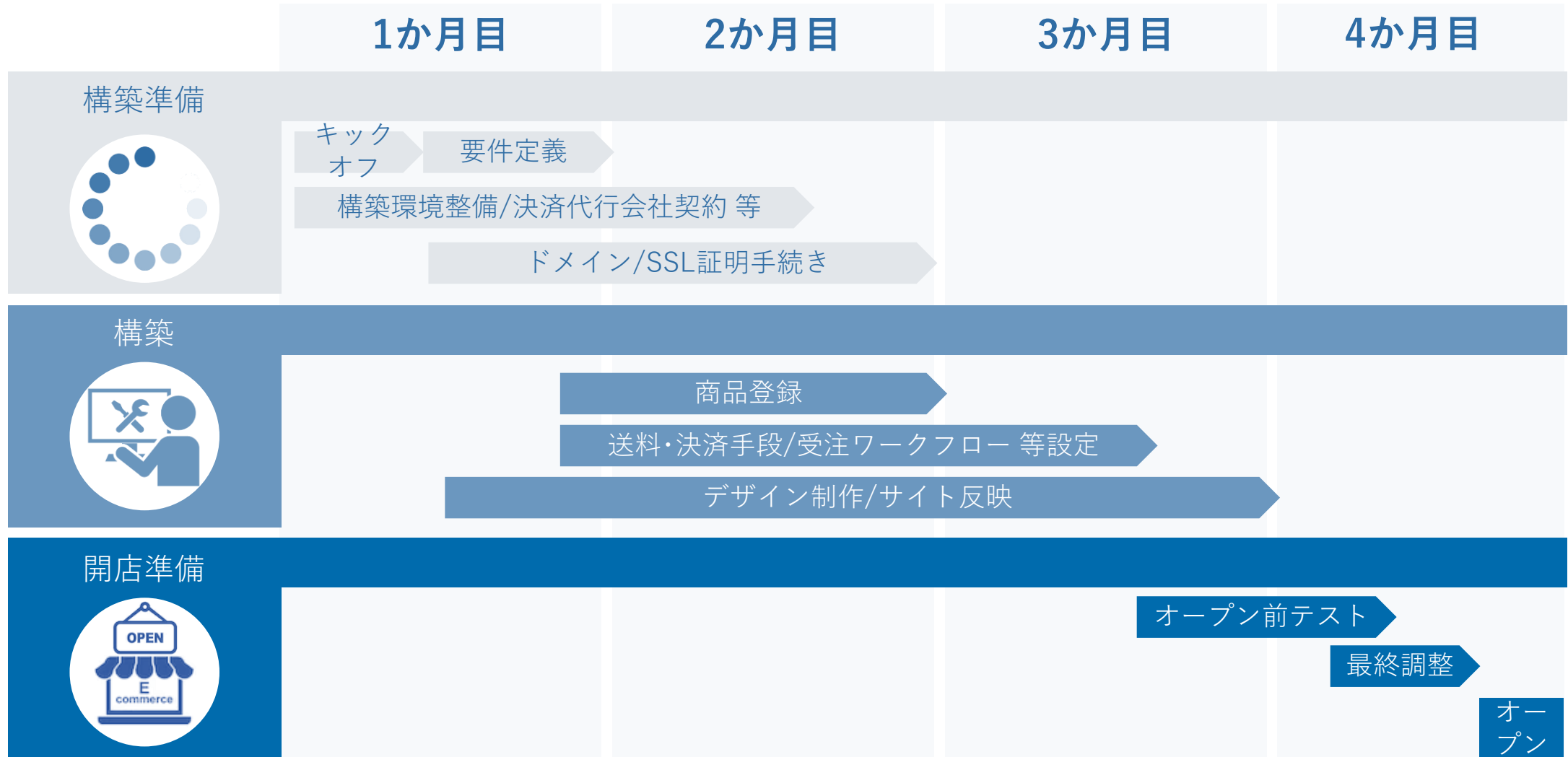


作って終わりではない 制作後サポート

- 平均売上増加率300%以上の実績を持つECのプロが売上アップ全力サポート！戦略策定から広告運用、損益管理まで実施
- 面倒なクーポン設定やメルマガの配信等の運営面でも支援可能

上記により企業として本来時間を割くべき商品開発等に時間を使う事が可能

（参考）開店までのロードマップイメージ



弊社でご提供できるサービス領域

構築前の店舗設計から、開店後運用支援まで幅広いサポートが可能です。

販売商品や戦略に合わせた出店先や構築方法の選定から、デザイン制作まで

100%カバー

➤ 構築方法・出店先選定

- 現状整理
- 要件定義
- システム調査

➤ サイト設計・UIデザイン

- サイトマップ作成
- 商品に合わせたページ設計
- 撮影サポート

➤ 外部システム連携

- 基幹システム連携
- SSO連携
- 実店舗連携



開店直後から売上の**垂直立上げ**をかなえる運用サポート

➤ 販売・販促戦略

- 課題抽出
- SEO対策
- SNS対策
- 広告運用
- 各種売上UP施策

➤ 制作・運用サポート

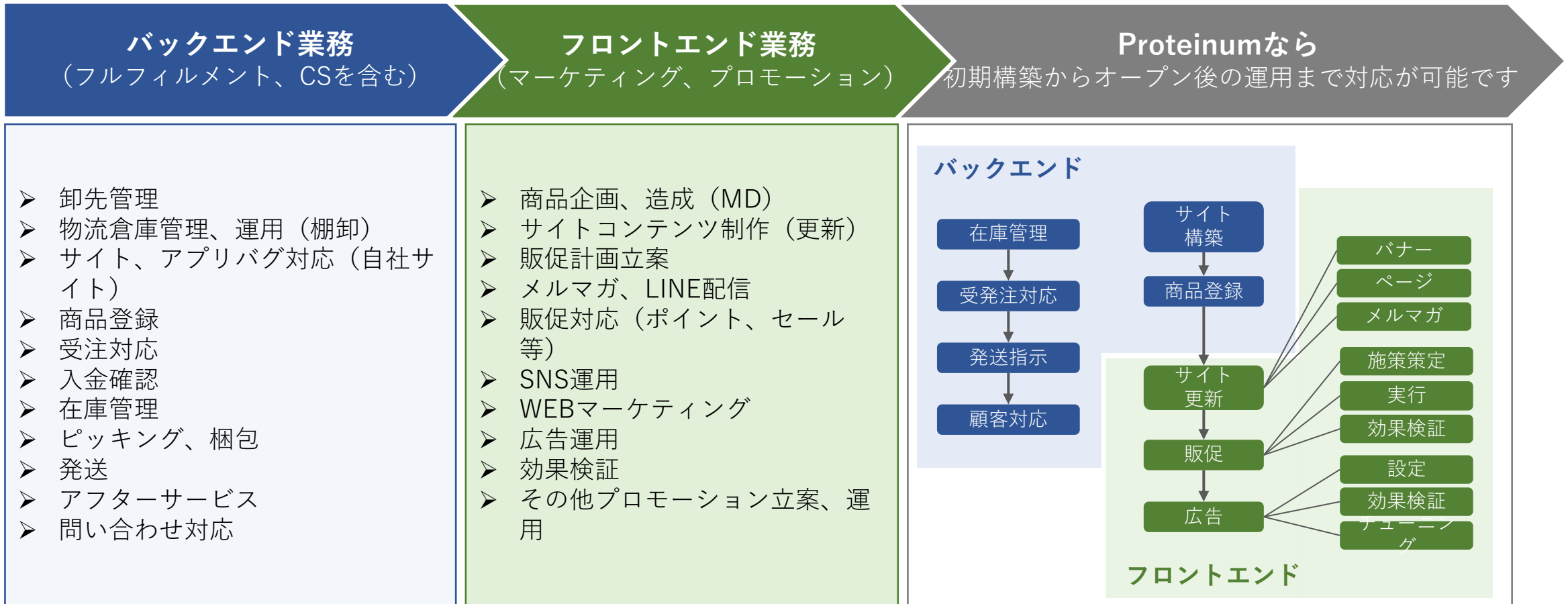
- ページ・バナー制作と実装
- 商品登録
- クーポン・ポイント運用

➤ バックエンドサポート

- 在庫管理・受発注
- 出荷対応
- CS対応

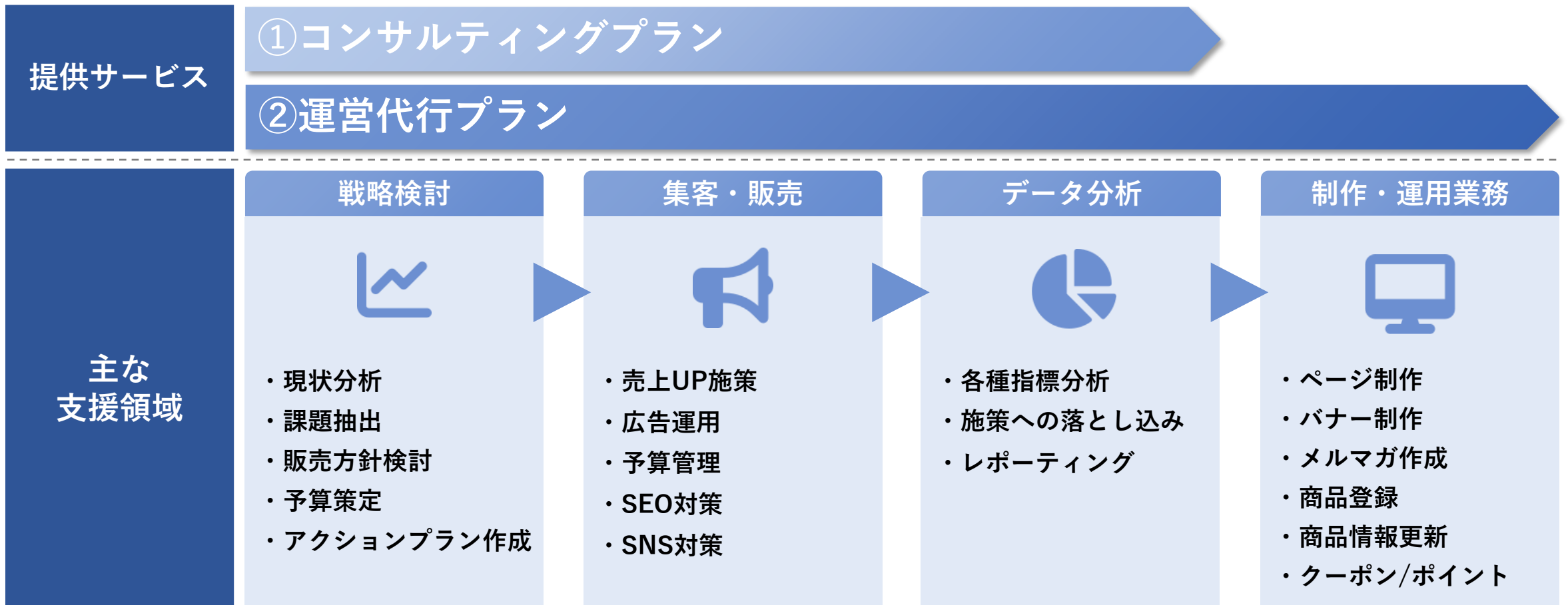
EC自店舗運営拡大に向けて運用整理

前頁記載の受発注対応に加え、売上拡大も視野に入れ以下の様な運用業務も発生いたします。
外部委託される場合、国内モールの運用は一か所におまとめいただく事を推奨いたします。



サービス概要

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。



Index

目次

01

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

Case Studies

05

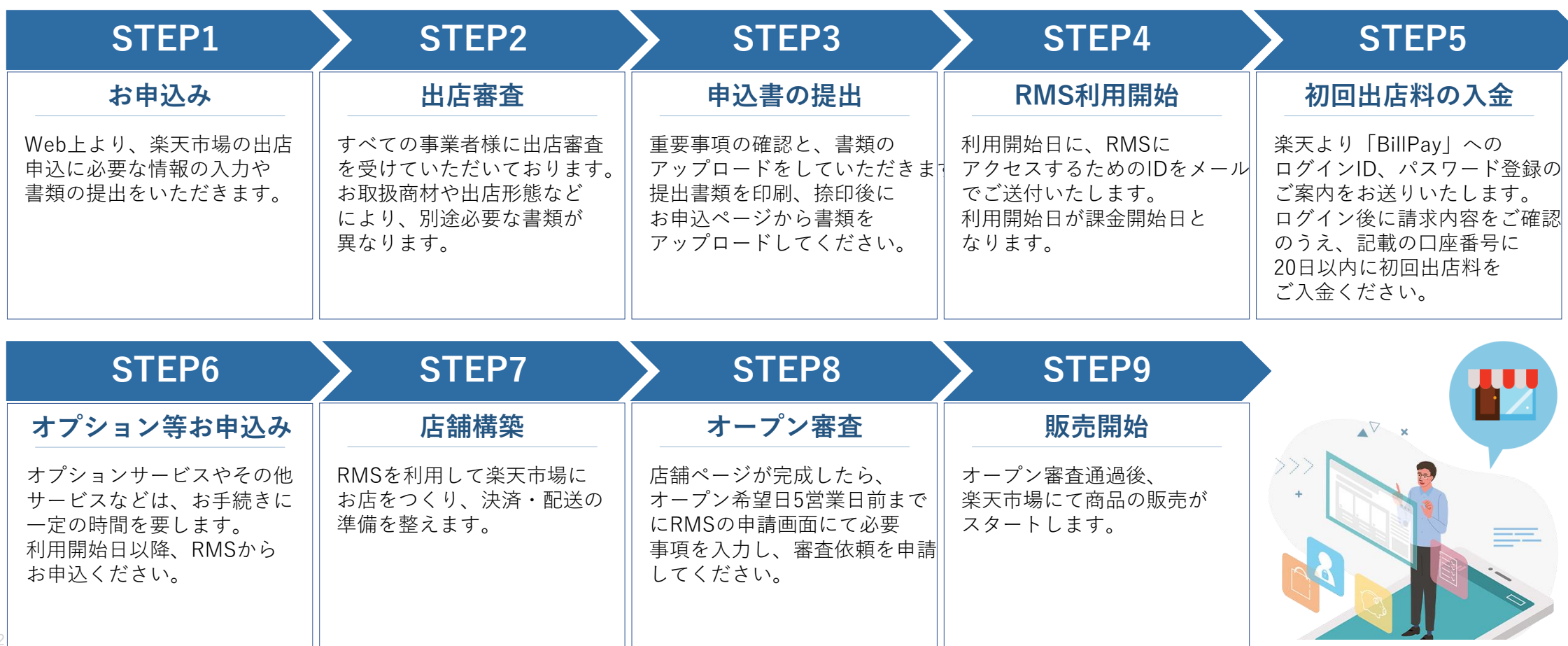
会社概要

Company Overview

楽天市場出店までの流れ

お申込みから、最短1.5~2ヶ月で開店が可能です。出店お申込後、口座開設や入金等の契約者本人で対応が求められるお手続きを除き、全て弊社で対応が可能です。

開店までのロードマップ



Amazon出品までの流れ

お申込みから、最短1.5~2ヶ月で開店が可能です。出店お申込後、口座開設や入金等の契約者本人で対応が求められるお手続きを除き、全て弊社で対応が可能です。

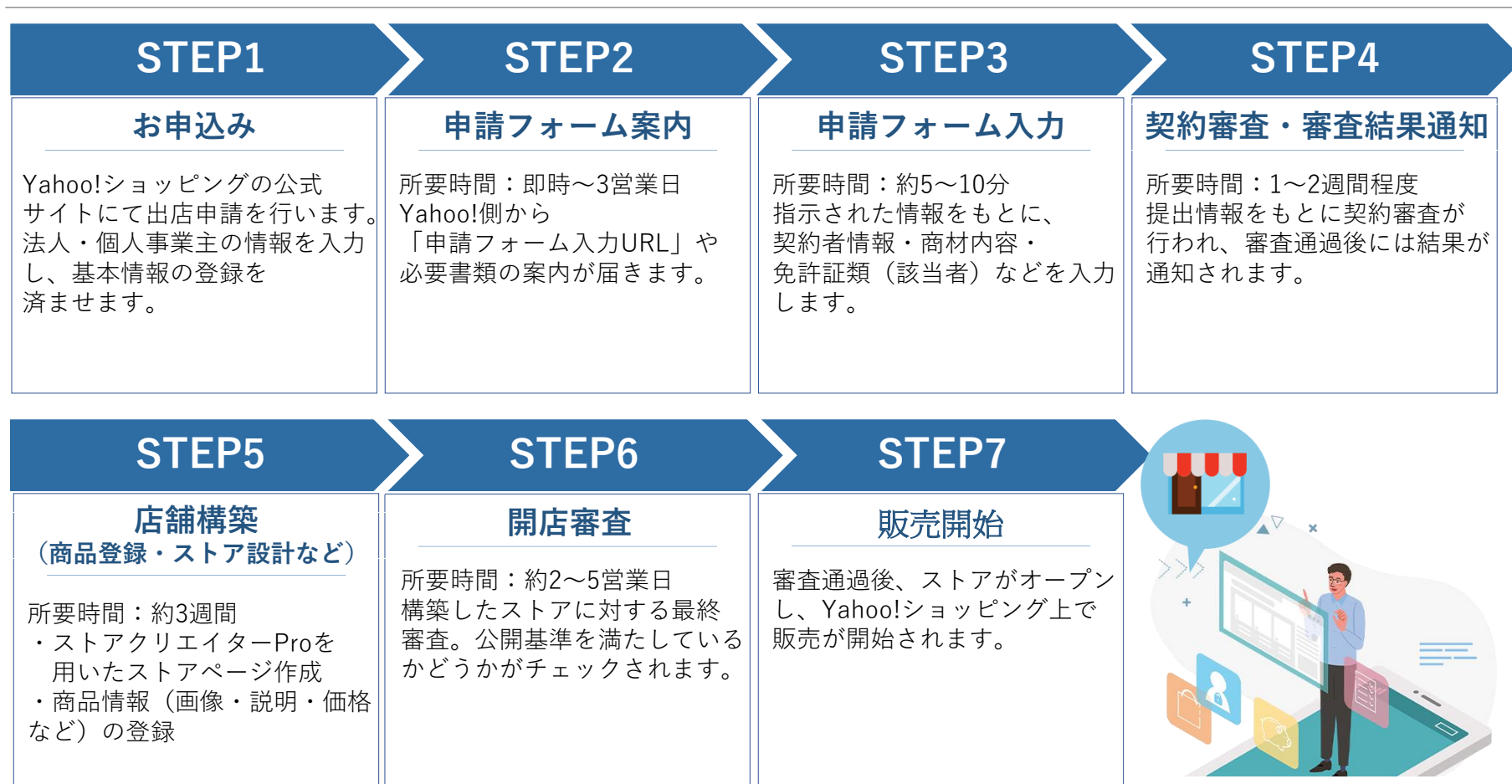
開店までのロードマップ



Yahoo!ショッピング出店までの流れ

お申込みから、最短1~1.5ヶ月で開店が可能です。楽天市場と異なり「オープン審査」が不要なため、比較的スムーズに開店が可能です。

開店までのロードマップ



【参考】各モール費用早見表

おおまかなモールごとの費用形態は以下の通りです。

| モール | 月額料金 | 販売手数料 | 決済手数料 | その他 |
|---------------|---|---|--|--|
| 楽天 | <ul style="list-style-type: none"> スタンダードプラン：59,800円 月額プラン：10,000円～ | <ul style="list-style-type: none"> カテゴリによって異なる (例：食品8%～15%、ファッション6.5%～14.5%) | <ul style="list-style-type: none"> 楽天ペイ：無料 その他：各社による | <ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト手数料など |
| Amazon | <ul style="list-style-type: none"> 大口出品：5,900円 小口出品：無料（販売1件ごとに100円） | <ul style="list-style-type: none"> カテゴリによって異なる (例：家電8%～15%、本・音楽・ゲーム15%) | <ul style="list-style-type: none"> Amazonペイ：無料 その他：各社による | <ul style="list-style-type: none"> FBA利用料など |
| Yahoo! ショッピング | <ul style="list-style-type: none"> 無料プラン：無料 有料プラン：50,000円～ | <ul style="list-style-type: none"> 0%～10% | <ul style="list-style-type: none"> PayPay：無料 その他：各社による | <ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト手数料など |

【参考】楽天市場プランごとの初期費用と月額費用

楽天市場では、目指す月商や登録商品数、事業希望に合わせて3つのプランがあります。新規出店の際は以下費用も考慮のうえ、予算設計していただくことを推奨いたします。

全プラン共通でかかる費用

| | |
|-------------------|--------------------------------|
| 初期登録費用 | 60,000円 |
| 楽天ポイント | 楽天会員購入金額(税抜) × 付与率(通常1%) |
| 楽天スーパー アフィリエイト | アフィリエイト経由売上の 2.6~5.2% |
| システム利用料 | 月間売上高の 0.1% |
| 楽天ペイ利用料 | 月間決済額高の 2.5~3.5% |

出店プラン別月額費用

| がんばれ!プラン | スタンダードプラン | メガショッププラン |
|---|---|---|
| ネットショップ運営のご経験が少ない 事業者様におすすめ! | 目標月商が約178万円以上の 事業者様におすすめ! | 商品数や画像量が多く必要な 事業者様におすすめ! |
| 25,000 円/月額 年間一括払 | 65,000 円/月額 半年ごとの2回分割払 | 130,000 円/月額 半年ごとの2回分割払 |
| 契約期間 1年 | 契約期間 1年 | 契約期間 1年 |
| 登録可能商品数 10,000商品まで | 登録可能商品数 50,000商品まで | 登録可能商品数 無制限 *3 |
| 画像容量 1.5GBまで*2 | 画像容量 100GBまで*2 | 画像容量 無制限 *3 |
| システム利用料 パソコン 3.5%~6.5% モバイル 4.0%~7.0% | システム利用料 パソコン 2.0%~4.0% モバイル 2.5%~4.5% | システム利用料 パソコン 2.0%~4.0% モバイル 2.5%~4.5% |

【参考】Amazonプランごとの費用

Amazonの費用は、「出店プランごとの費用」+「販売手数料」で構成されています。
出店プランに関して、今後Amazonに注力する想定であれば大口出品での出店を推奨します。

出店プランによってかかる費用



販売手数料

| プラン | 月額登録料 | 基本成約料 | 概要 | 商品カテゴリー | 販売手数料 | 最低販売手数料 |
|----------|----------------|-------------------|---|---------|-------|---------|
| 小口 出品 | ¥0 | 販売商品1点 ごとに¥100 | <ul style="list-style-type: none"> ・毎月49点まで商品を販売する ・広告を出したりする予定はない ・費用はできるだけかけずに出品したいという方向け | 本 | 15% | なし |
| | | | | CD・レコード | 15% | なし |
| | | | | DVD | 15% | なし |
| 大口 出品 | ¥4,900 (固定) | ¥0 | <ul style="list-style-type: none"> ・毎月50点以上商品を販売する ・商品の広告を出したい ・制限が課せられるカテゴリーの商品を販売したい ・今後売上を上げていきたいという法人の方向け | ビデオ | 15% | なし |
| | | | | カメラ | 8% | 30円 |
| | | | | 周辺機器 | 8% | 30円 |

【参考】Yahoo!ショッピングの費用

Yahoo!ショッピングは、初期/月額費用ともに無料で始めやすい点が特徴です。そのため、初心者でも出店しやすいECモールといわれています。

| 項目 | | 費用 | 決済 | 費用 |
|---------------|--------------------|------------------------|---------------------|---------------|
| 初期費用 | | 無料 | クレジットカード | 3.24% |
| 月額システム利用料 | | 無料 | PayPay (残高・あと払い) | 3.0% |
| 売上ロイヤリティ | | 無料 | ゆっくり払い | 3.24% |
| ストア決済サービス手数料 | | *決済方法により異なる | モバイル払い (キャリア決済) | 4.48% |
| 決済サービス 手数料 | ストアポイント 原資負担 | 1%~15% (1%は必須) | コンビニ決済 | 150円/件~300円/件 |
| | キャンペーン原資負担 | 1.5%以上 (1.5%は必須) | 銀行振込決済 | 150円/件 |
| | アフィリエイト パートナー報酬 | 1%~50% (1%は必須) | | |
| | アフィリエイト手数料 | アフィリエイトパート ナー報酬の30% | | |

Index

目次

01

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

Case Studies

05

会社概要

Company Overview

各モールの特徴

モールごとにそれぞれ異なった特徴を持ちます。モールの特性に合わせて出店するモールを選定しましょう。

【国内ECサービス】年間流通規模※1

| | |
|---|---------------------------------------|
| Amazon 約 6.79 兆円 | 楽天市場 約 5.63 兆円 (トラベル等含む) |
| Yahoo!ショッピング 約 1.75 兆円 (LINEショッピング等含む) | Ecbeing 約 9,900 億円 |
| | ヤフオク! 約 9,800 億円 |
| | その他 |

【主要ECサービス】月間利用者数と特徴※2

| サービス | 利用者数 | 特徴 |
|--------------|----------|---|
| 楽天 | 約6,631万人 | 日本最大級のECモール。楽天ポイント経済圏が強く、幅広い年齢層に利用されている。店舗ごとのページ設計ができ、ブランディングやリピーター獲得に強み。広告やキャンペーン施策が売上に直結する反面、運用ノウハウやコストが必要。 |
| Amazon | 約6,724万人 | FBA利用で物流やカスタマー対応をAmazonに任せられるため、工数を削減しつつ効率よく販売可能。検索性が高く、書籍や日用品、PC機器、ガジェット系に強み。価格競争が激しく、レビュー対策も重要。 |
| Yahoo!ショッピング | 約3,541万人 | PayPayとの連携が強く、PayPayユーザーの利用が多いのが特徴。集客力はやや劣るが、初期費用がかからないため低コストで出店可能。PayPay連携で価格重視のユーザーが多く、安価で始めたい事業者におすすめ。 |

楽天市場の4つの特徴

楽天市場は価格だけでなく、戦略とブランドで勝つECモールです。

1

国内最大級ECモール

- 月間流通総額：5兆円以上
(国内ECトップクラス)
- 店舗数：約55,000店以上
- 楽天会員数：約1億人 (楽天経済圏との連携)

2

購買を大きく動かす 販促イベント

- 「楽天スーパーSALE」や「お買い物マラソン」など、大型イベントが定期開催
- イベント時は特に購買意欲の高いユーザーが集まる
- イベントへの対応と販促設計が成果を左右する重要要素

3

店舗運営の自由度

- サイトデザイン・商品ページを自由にカスタマイズ可能
- 他社と差別化しやすく、ブランド訴求に強い
- 接客・メルマガ・レビュー施策など、多様な販促手段あり

4

強力な広告&販促メニュー

- RPP広告 (楽天検索連動) やクーポンアドバンス広告、TDA広告の活用が可能
- 売上UPに直結するモール内プロモーション多数
- 自社施策との相乗効果を狙える運用が鍵

具体施策例

| 調査 | 認知 | 検索 | サイト訪問 | | | リピート | |
|------------------|-----------|-------------|--------------|---------------|--------------------|---------------------|-----------------|
| | | | 検索結果 | 商品ページ | 購買の後押し | 2回目購入 | 3回目以上購入 |
| 市場調査 | 広告運用 | 商品名・商品説明 | サムネイル | サブ画像 | クーポン | メルマガ | 定期購入 |
| ターゲットの選定 | 超目玉・目玉枠 | キーワード選定 | お得情報 | 機能など商品解説 | 〇〇%OFF | メルマガ登録促進バナーを作成・設置 | メルマガ |
| ターゲットの市場規模調査 | イベント広告 | キーワード追加 | 権威付け | UGCの活用 | 〇〇円以上購入で〇〇円OFF | メルマガ登録用にクーポンを発行する | 購買期間ごとに割引率を分け配信 |
| カスタマージャーニー接点洗い出し | TDA広告 | 広告運用 | 機能紹介 | ランキング情報 | 2個セット購入で〇〇円OFF | メルマガ限定セール | LINE |
| 購買データ分析 | TDA-EXP広告 | RPP広告 | 写真背景 | 権威付け | 商品別クーポン | LINE | LSEGでセグメント |
| CAC | アフィリエイト広告 | クーポンアドバンス広告 | キャッチフレーズをいれる | セット商品訴求 | 時間限定クーポン | LINE登録促進バナー | |
| LTV | グループ外広告 | イベント | アイコン | 大容量セットへの導線 | ポイント | LINE友達登録用にクーポンを発行する | |
| 新規数 | DM | SSサーチ | ランキング入賞 | まとめ買いお得クーポン発行 | ポイント変倍 | 項目選択肢追加 | |
| F2転換率 | | | クーポン | 組み合わせ販売設定 | 24時間限定ポイント | リッチメニュー4面 | |
| 流入分析 | | | ポイント変倍 | ギフト対応 | 商品レビュー | カードタイプメッセージ | |
| デモグラ分析 | | | サイドバー | 包装・熨斗対応 | レビューを書いたらクーポンプレゼント | LINE限定セール | |
| キーワード分析 | | | ディレクトリID | 手提袋セットの訴求 | レビューを書いたら商品プレゼント | LSEGでセグメント | |
| 広告運用データ | | | タグID | 回遊導線 | らくらくクーポンの活用 | 同梱物 | |
| データ確認 | | | 二重価格表記 | 関連商品への導線設定 | ファンくるの活用 | パンフレット | |
| 設定確認 | | | | キャンペーンバナーの設置 | | キャンペーン告知 | |

Amazonの5つの特徴

Amazonは価格・集客力・物流で差をつけるECモールです。

1

圧倒的な集客力と利用者規模

- 月利用者数は5,000万人超、幅広い年齢層に支持
- プライム会員制度によりリピーターが多い
- 商品検索から購入までの導線が非常にシンプル

2

カート獲得が売上の鍵

- 同一商品ページ内で出品者が競合する仕組み
- 「カートボックス」の獲得有無で売上が大きく変動
- 価格、在庫状況、配送スピード、出荷実績などが獲得要因に

※事項にて詳細

3

FBAを軸とした効率的な販売運用

- Amazon倉庫に預けることで出荷・配送・カスタマー対応を代行
- プライム対象商品となり、購買率が向上しやすい
- 在庫一括管理により運用負担を軽減可能

4

広告運用が成果に直結

- 検索連動型の広告で購入意欲の高いユーザーにリーチ
- レビュー、CVR、在庫状況との連動を意識した運用設計が必要
- モール外よりもAmazon内の広告最適化が売上に大きく影響

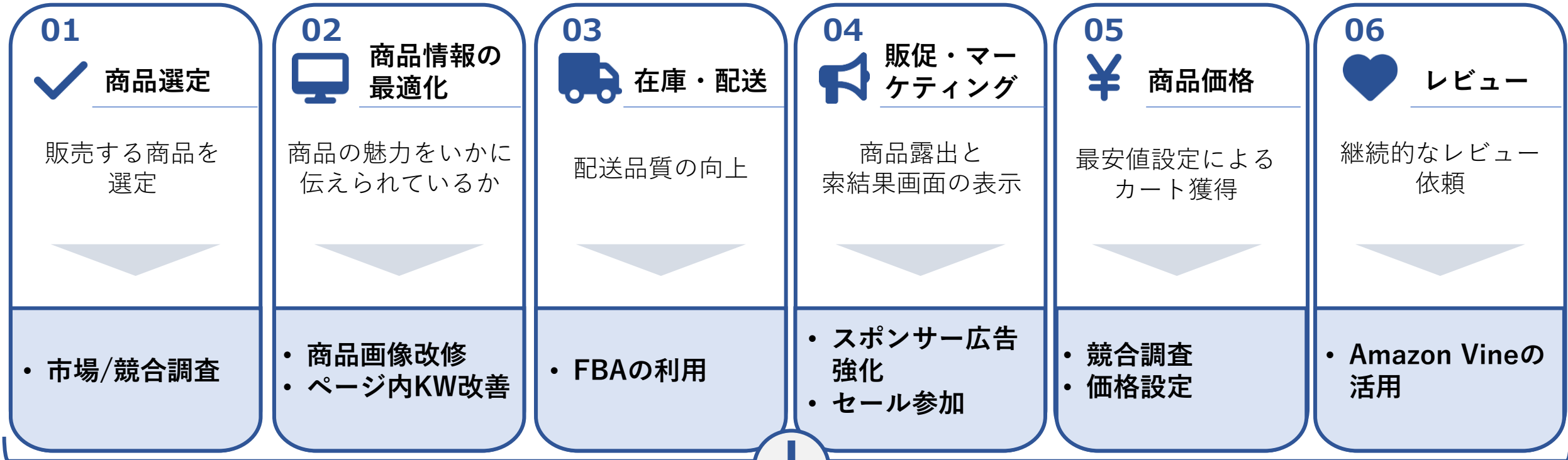
5


ブランド保護と公式販売の強化

- ブランド登録による模倣品対策が可能
- Amazonブランドストアでブランド訴求が可能
- メーカー直販や正規販売店が優遇されやすい傾向

売上アップのポイント

Amazonで売上を上げるためには、以下6つのポイントを抑えて、必要に応じて転売対策を実施することが必須となります。



| | |
|--|--|
| <p> 転売対策</p> | <ul style="list-style-type: none">• 転売によって、店舗売上の低下や、流通価格の低下、ブランド毀損が考えられる場合、必要に応じて転売対策を講じる必要有り• 具体的には、自社商品を転売している事業者に対して仕入れ元などの調査を実施 |
|--|--|

具体施策例

| 調査 | 認知 | 検索 | サイト訪問 | | | リピート | |
|----------------------|-----------------|-------------------|------------|--------------|-------------|----------|---------|
| | | | 検索結果 | 商品ページ | 購買の後押し | 2回目購入 | 3回目以上購入 |
| 市場調査 | 広告運用 | 商品名 | サムネイル | サブ画像 | 販売促進 | 同梱物 | 定期購入 |
| ターゲットの選定 | スポンサーブランド 広告 | キーワード選定 | CG活用 | 機能など商品解説 | クーポン | パンフレット | |
| ターゲットの 市場規模調査 | Amazon DSP | キーワード追加 | 陰影 | UGCの活用 | ポイント | キャンペーン告知 | |
| カスタマージャーニー 接点洗い出し | | 広告運用 | 味 | ランキング情報 | タイムセール | | |
| 購買データ分析 | | スポンサープロダクト 広告 | 容量 | 権威付け | プロモーション | | |
| CAC | | スポンサーブランド広告 | アイコン | 商品コンテンツA+ | 商品レビュー | | |
| LTV | | スポンサーディスプレイ 広告 | Primeバッチ | 商品機能説明 | Amazon vine | | |
| 新規数 | | | ベストセラー | 回遊導線の設定 | レビューリクエスト送信 | | |
| F2転換率 | | | Amazonおすすめ | ストアページ | | | |
| 流入分析 | | | タイムセール | ブランドコンセプト訴求 | | | |
| デモグラ分析 | | | カート取得 | カテゴリーの整理 | | | |
| キーワード分析 | | | 低評価率 | 「カートに入れる」ボタン | | | |
| 広告運用データ | | | 一定の注文数 | | | | |
| データ確認 | | | 価格が最安値 | | | | |
| 設定確認 | | | | | | | |

Yahoo!ショッピングの4つの特徴

Amazonは価格だけでなく、戦略とブランドで勝つECモールです。

1

出店コストの低さが魅力

- 初期/月額費用が無料
(※一部有料オプションあり)
- 成果報酬型で、コストを抑えた出店が可能
- 小規模事業者・個人事業主の参入がしやすい

2

ソフトバンク・PayPay 経済圏との連携

- LYPプレミアムユーザー向けキャンペーン多数
- PayPay残高払いによる決済ユーザーが増加傾向
- Yahoo! JAPANトップページからの導線が強い
- PayPay連携による集客効果あり

3

販促イベントと連動性

- 「5のつく日」や「超PayPay祭」など定期的な販促企画
- PayPayポイント還元が大きな購買動機に
- イベント参加による短期売上アップが狙いやすい

4

店舗運営の自由度とサポート

- 商品ページやバナーのカスタマイズ性あり
- 出店者向けの管理ツールやデータ分析機能が充実
- 初心者でも運営しやすいUIとサポート体制

売上アップの6つのポイント

Amazonで売上を上げるためには、以下6つのポイントを抑えることが必須となります。

01



商品選定

販売する商品を選定

- 市場/競合調査

02



商品情報の最適化

商品の魅力をいかに伝えられているか

- キーワード選定
- 商品情報最適化
- 商品画像改修
- ページ内動画設置

03



在庫・配送

配送品質の向上

- 優良配送の獲得

04



販促・マーケティング

商品露出と索結果画面の表示

- アイテム/ブランドリーチ広告強化
- PRオプション料率引き上げ
- ボーナストア参加

05



商品価格

最安値設定によるカート獲得

- 競合調査
- 価格設定
- クーポン/ポイント実施

06



レビュー

継続的なレビュー依頼

- レビューキャンペーンの実施

具体施策例

| 調査 | 認知 | 検索 | サイト訪問 | | | リピート | |
|------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------------|---------------------|-----------------|
| | | | 検索結果 | 商品ページ | 購買の後押し | 2回目購入 | 3回目以上購入 |
| 市場調査 | 広告運用 | 商品名・商品説明 | サムネイル | サブ画像 | クーポン | メルマガ | 定期購入 |
| ターゲットの選定 | PRオプション | キーワード選定 | お得情報 | 機能など商品解説 | 〇〇%OFF | メルマガ登録促進バナーを作成・設置 | メルマガ |
| ターゲットの市場規模調査 | YDA/YCA | キーワード追加 | 権威付け | UGCの活用 | 〇〇円以上購入で〇〇円OFF | メルマガ登録用にクーポンを発行する | 購買期間ごとに割引率を分け配信 |
| カスタマージャーニー接点洗い出し | ソリューションパッケージ | 広告運用 | 機能紹介 | ランキング情報 | 商品別クーポン | メルマガ限定セール | LINE |
| 購買データ分析 | | アイテムリーチ(商品)広告 | 写真背景 | 権威付け | 時間限定クーポン | クーポン | LSEGでセグメント |
| CAC | | アイテムリーチ(KW)広告 | キャッチフレーズをいれる | セット商品訴求 | 新規顧客用クーポン | 既存顧客用クーポン | |
| LTV | | ブランドリーチ広告 | アイコン | 大容量セットへの導線 | ポイント | LINE | |
| 新規数 | | イベント | ランキング入賞 | まとめ買いお得クーポン発行 | ポイント変倍 | LINE登録促進バナー | |
| F2転換率 | | ボーナスストアPlus | クーポン | 組み合わせ販売設定 | 24時間限定ポイント | LINE友達登録用にクーポンを発行する | |
| 流入分析 | | 超PayPay祭 | ポイント変倍 | ギフト対応 | 商品レビュー | 項目選択肢追加 | |
| デモグラ分析 | | | サイドバー | 包装・熨斗対応 | レビューを書いたらクーポンプレゼント | リッチメニュー4面 | |
| キーワード分析 | | | ディレクトリID | 手提袋セットの訴求 | レビューを書いたら商品プレゼント | カードタイプメッセージ | |
| 広告運用データ | | | タグID | 回遊導線 | ファンくるの活用 | LINE限定セール | |
| データ確認 | | | 二重価格表記 | 関連商品への導線設定 | | 同梱物 | |
| 設定確認 | | | | キャンペーンバナーの設置 | | パンフレット | |
| | | | | | | キャンペーン告知 | |

Index

目次

01

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

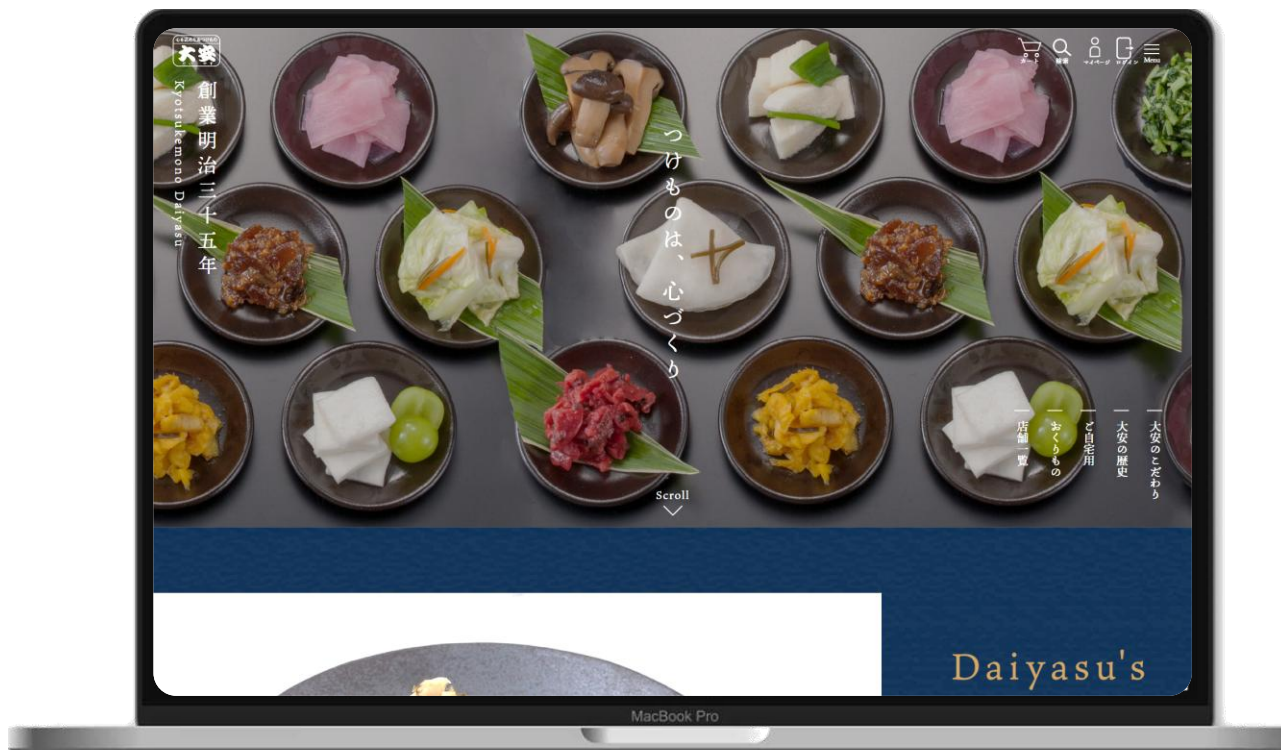
Case Studies

05

会社概要

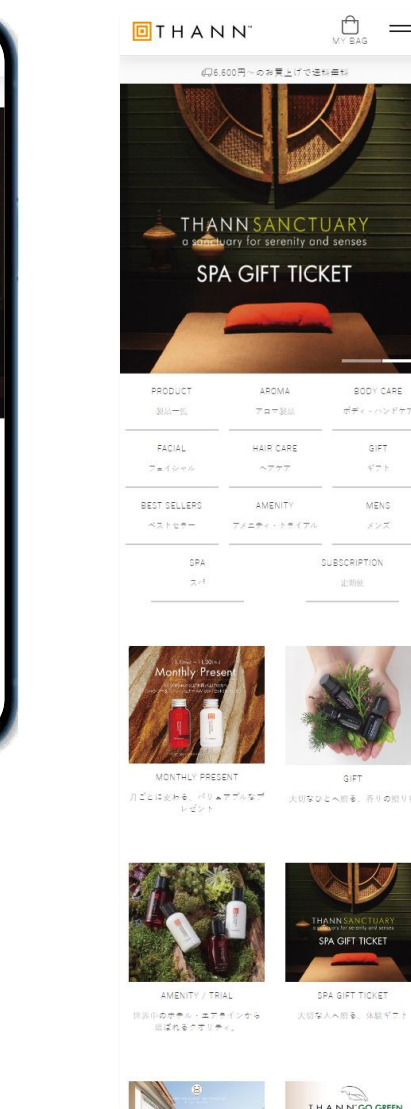
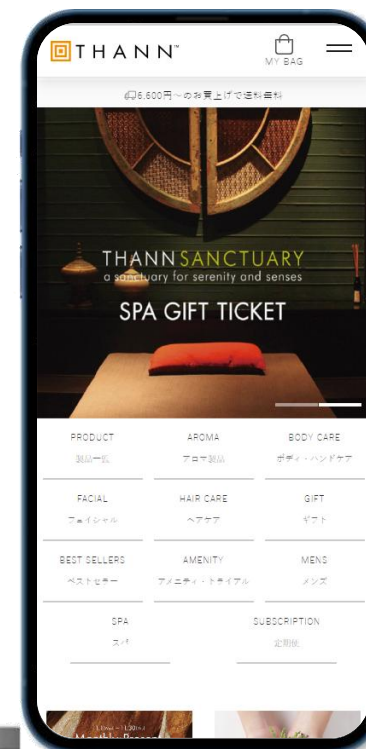
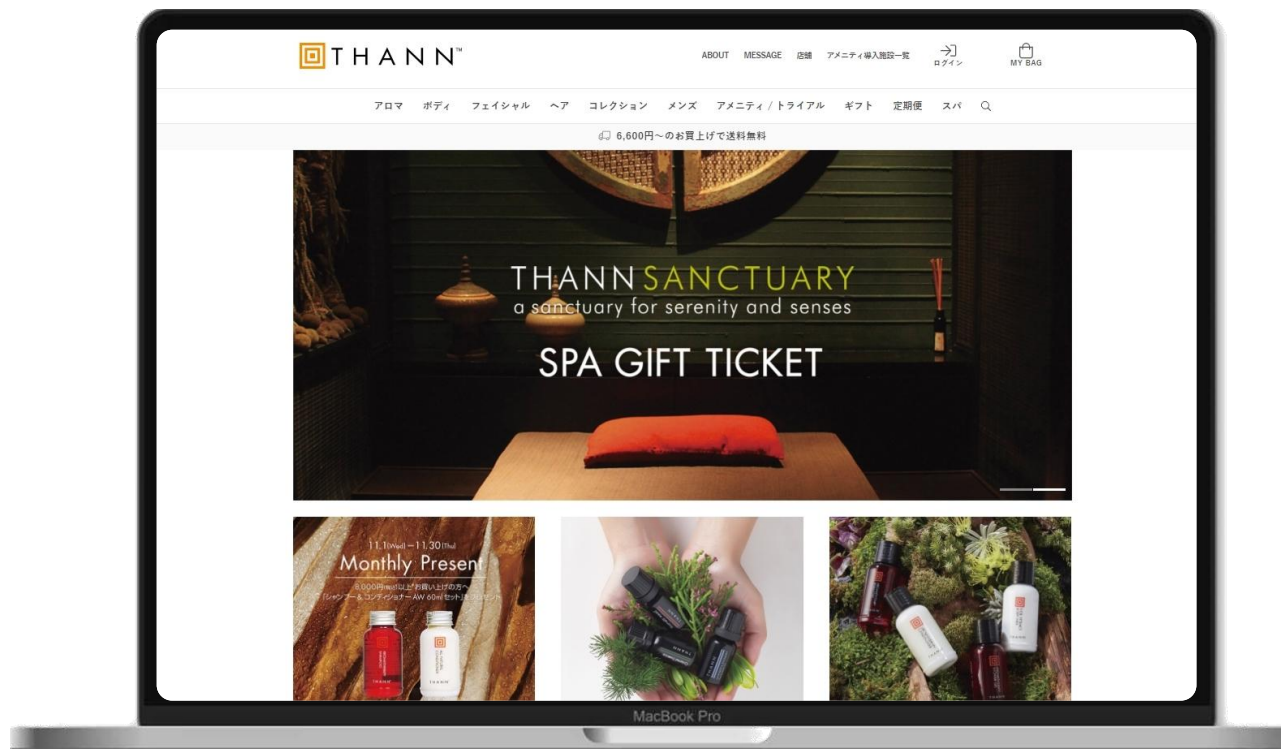
Company Overview

制作事例：大安様（初期構築）



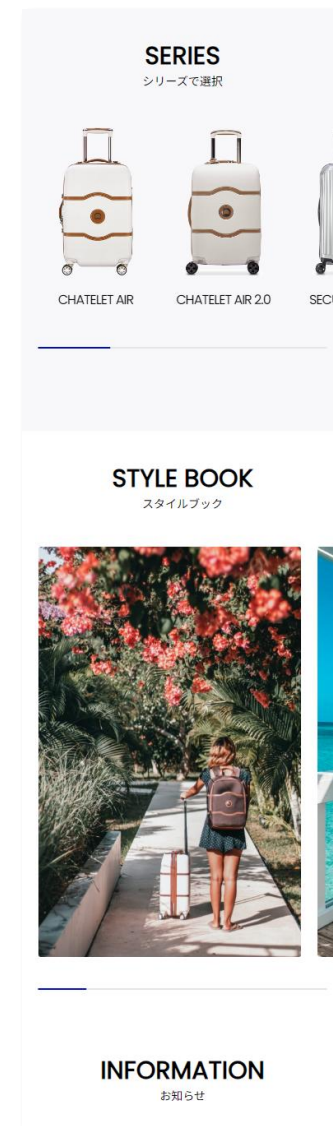
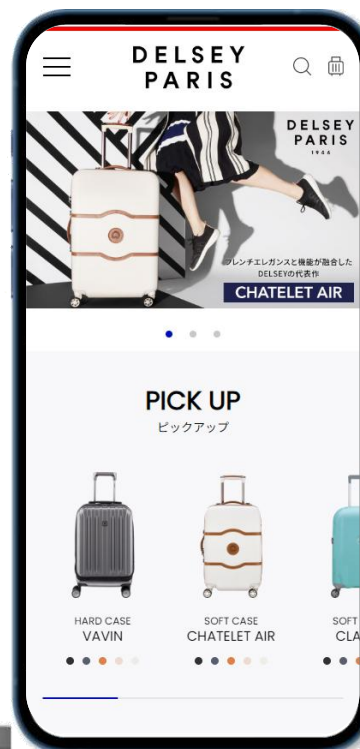
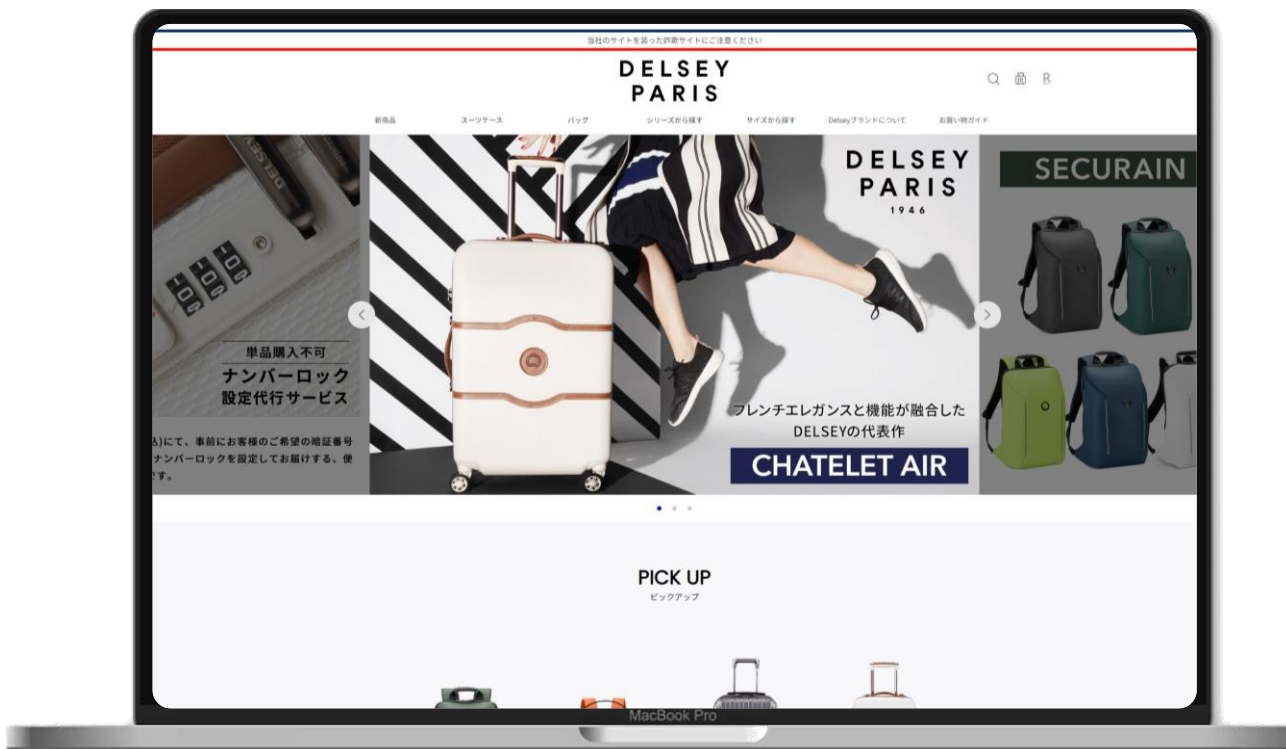
| | |
|--------|---------------------|
| クライアント | 株式会社 大安 |
| 販売商材 | 食品（漬物） |
| 制作PF | 自社EC（Make Shop） |
| 対応範囲 | #デザイン #実装 #コンサルティング |

制作事例：THANN様



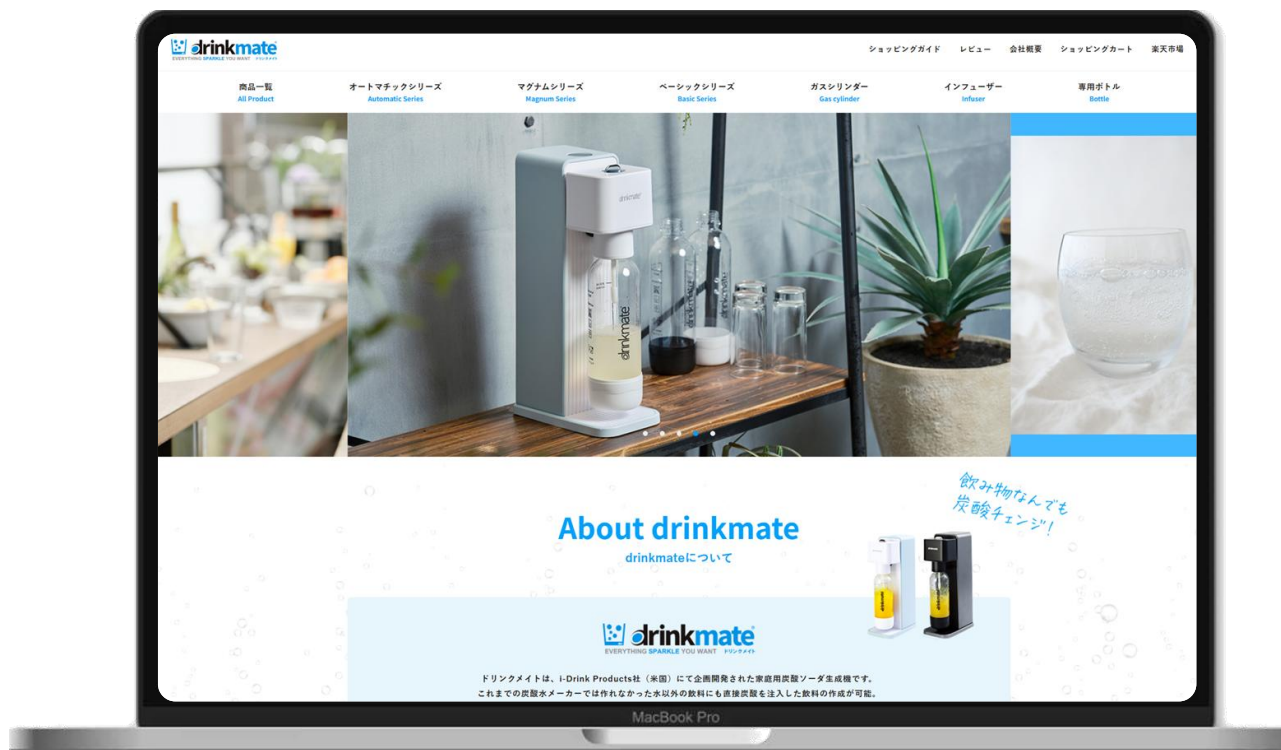
| | |
|--------|-------------------------------|
| クライアント | 株式会社 THANNナチュラル |
| 販売商材 | 化粧品、インテリア雑貨 |
| 制作PF | 自社EC (future shop) |
| 対応範囲 | #デザイン #実装 #リダイレクト対応 #コンサルティング |

制作事例：DELSEY様（初期構築）



| | |
|--------|---------------------|
| クライアント | 株式会社 デルセージャパン |
| 販売商材 | スーツケース、カバン |
| 制作PF | 楽天 |
| 対応範囲 | #デザイン #実装 #コンサルティング |

制作事例：シナジートレーディング様



| | |
|--------|---------------------|
| クライアント | 株式会社 シナジートレーディング |
| 販売商材 | 炭酸水メーカー |
| 制作PF | 楽天 |
| 対応範囲 | #デザイン #実装 #コンサルティング |

制作ポイント

- ・競合製品との差別化ポイントをページ上でしっかり明記
- ・メーカーブランドの色合い（爽やかな水色）を記帳として、差し色を濃い色で表現



制作事例：DNS様



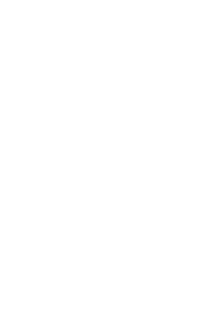
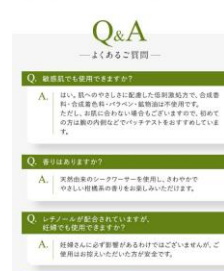
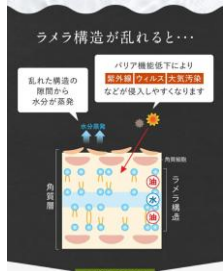
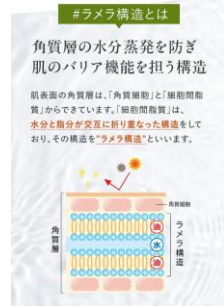
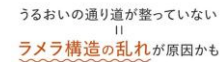
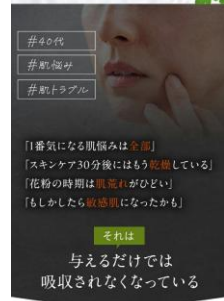
| | |
|--------|---------------------|
| クライアント | DNS |
| 販売商材 | プロテイン、シェーカー |
| 制作PF | 楽天 |
| 対応範囲 | #デザイン #実装 #コンサルティング |

制作ポイント

- ・知名度のあるブランドのためシンプルな構成を意識
- ・実施キャンペーンや期間限定商品を効果的に訴求

化粧品のサムネイルやブランドページの制作例は以下の通りです。また、素材のこだわりやブランドイメージが訴求できるよう制作しました。

サムネイル



飲料（ノンアルコールビール）のサムネイル改修の実施例は以下の通り。
ユーザーの購買意欲向上を図るためレビューやレシピ紹介を追加しました。

改修前



改修後



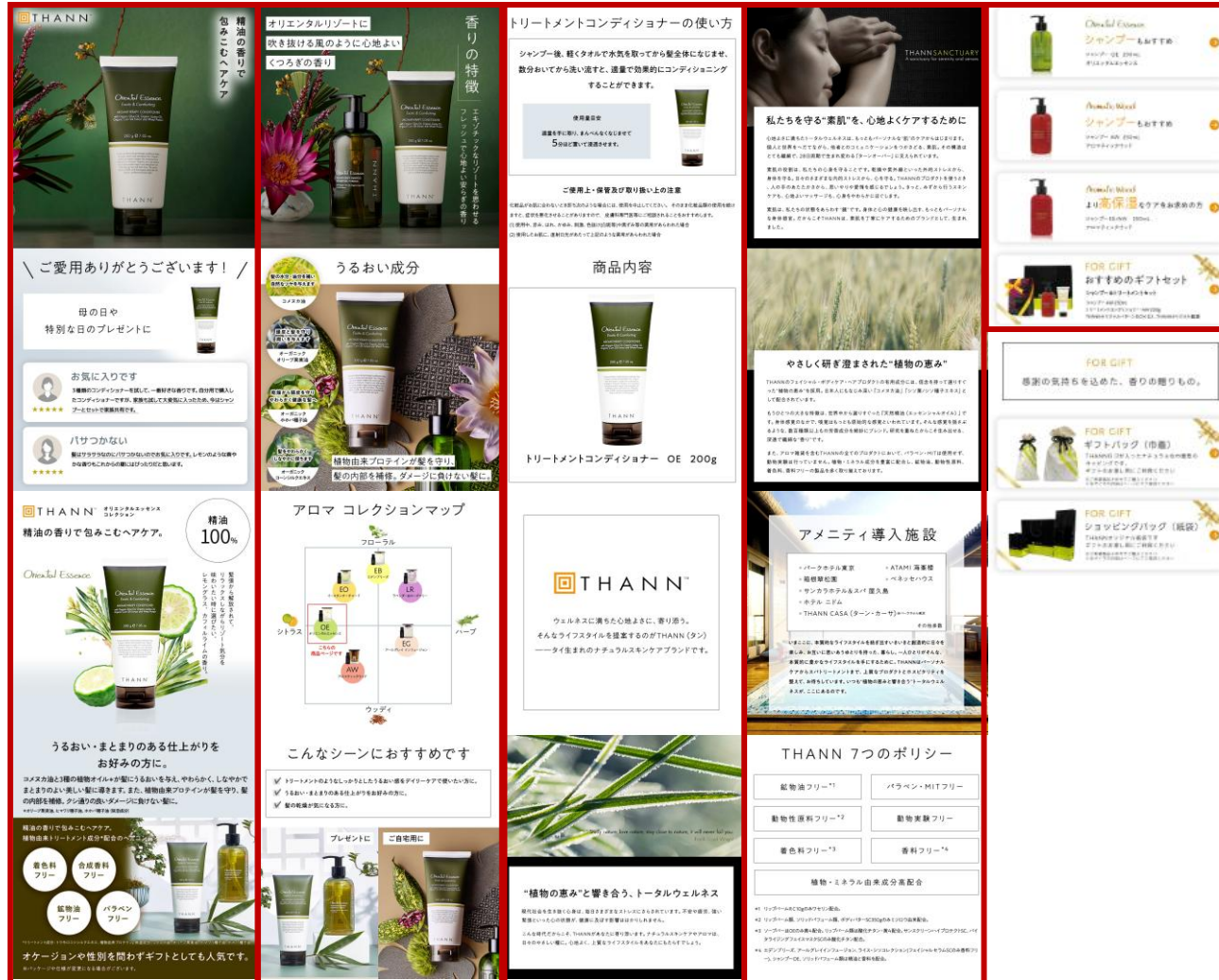
トリートメントのサムネイル/商品ページ改修の実施例は以下の通りです。

簡易的な作りだったため商材の魅力訴求とブランドイメージ訴求の強化を図り制作しました。

改修前

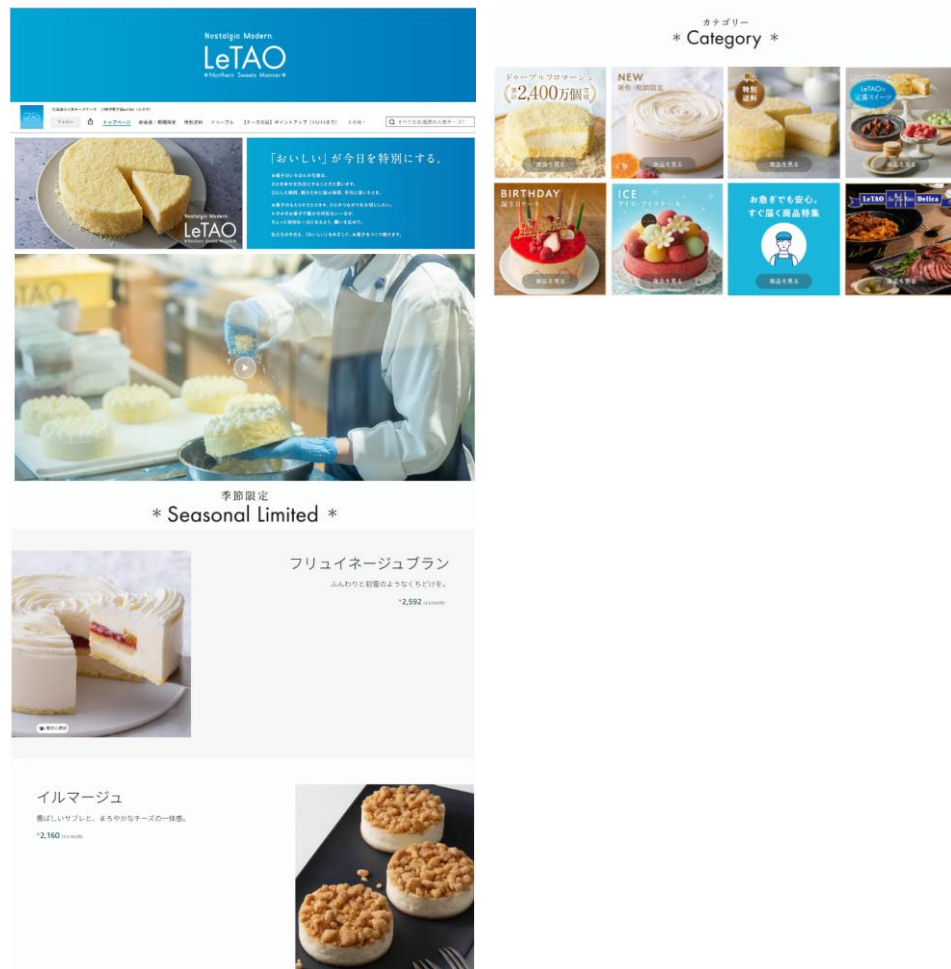


改修後

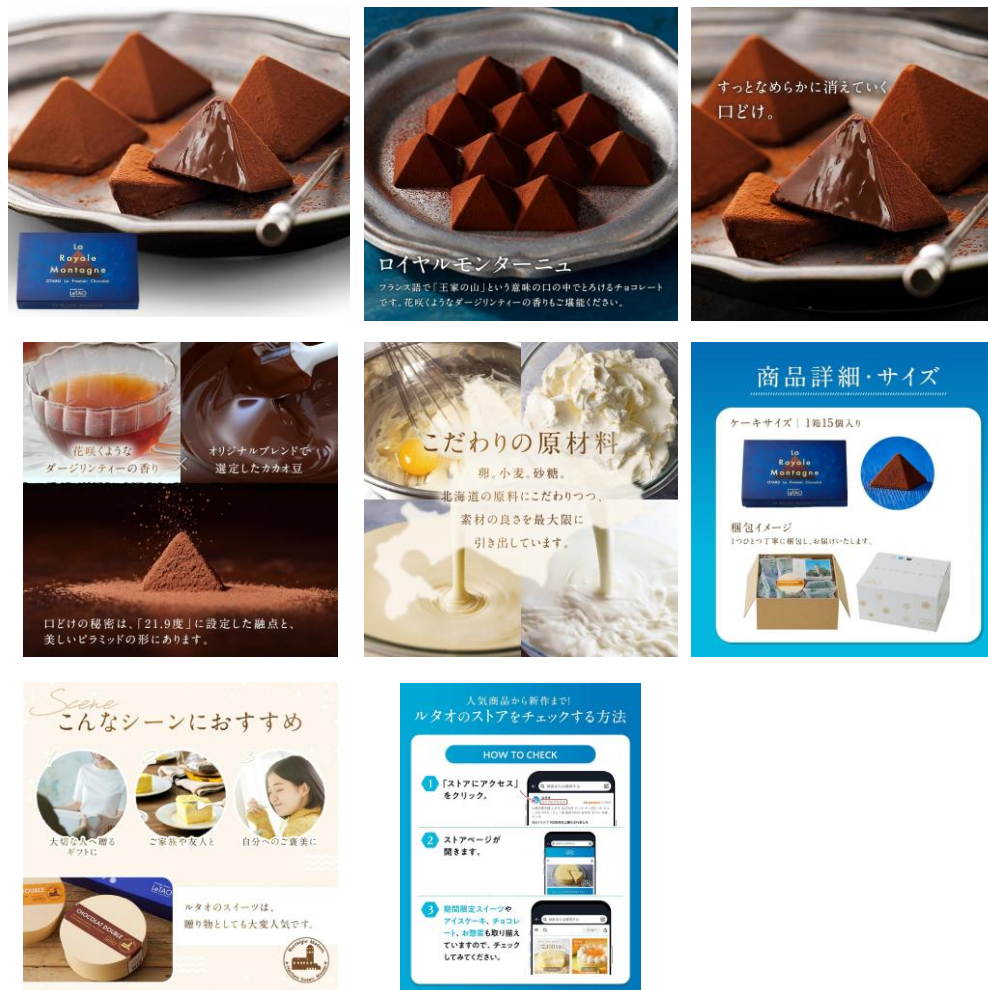


洋菓子のストアページ、商品画像の制作例は以下の通りです。
クライアント様のブランド観やガイドラインに合わせて制作しました。

ストアページ



商品画像



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。

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していただき、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。

新規でEC全般の立ち上げ・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・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。

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。

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、問い合わせをしてみました。

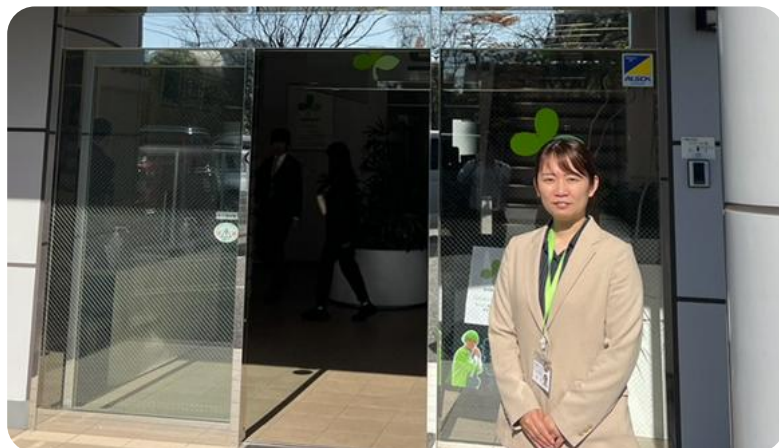
当初は、サポート範囲が分からずどんな相談をしていいのかわからず、どこまで作業依頼をしていいのかわからず、といった状況でした。

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って助かっています。

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

サービス概要

Service Overview

02

モール別
出店までの流れ

Opening Process

03

売上アップの考え方

Sales Growth Strategy

04

事例紹介

Case Studies

05

会社概要

Company Overview

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。

弊社のご支援実績

豊富なご支援実績がございます。



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てご提案

| 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 https://app.box.com/file/ |
| | | | | 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 https://app.box.com/file/ |
| 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。

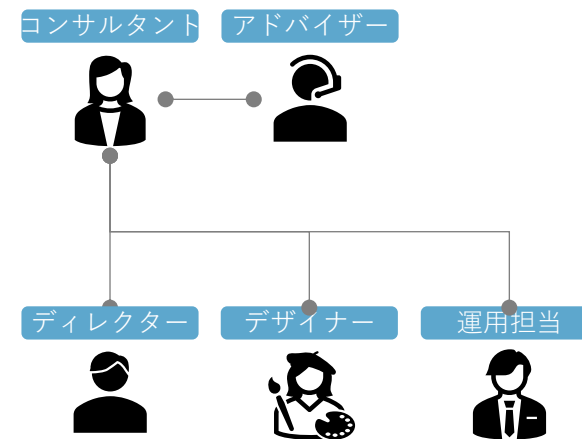
🎯 プロテナムの特徴

- 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**

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





Thank you so much for your kind attention.