

# 【Amazon】 販売数アップのためのSEOキーワード・販売戦略





1. はじめに
2. オーガニック集客の最適化（SEO・キーワード選定）
3. 広告とプロモーションによる販売加速
4. 販売基盤の構築（カート取得・物流戦略）
5. おわりに



### ● 背景

- Amazonの検索アルゴリズムは、販売実績や転換率の高い「売れる商品」を優先表示する仕組みです。
- 競争激化により、単なる出品だけでは露出を確保できず、売上が低迷する課題が多くのセラーで顕在化しています。

### ● 目的

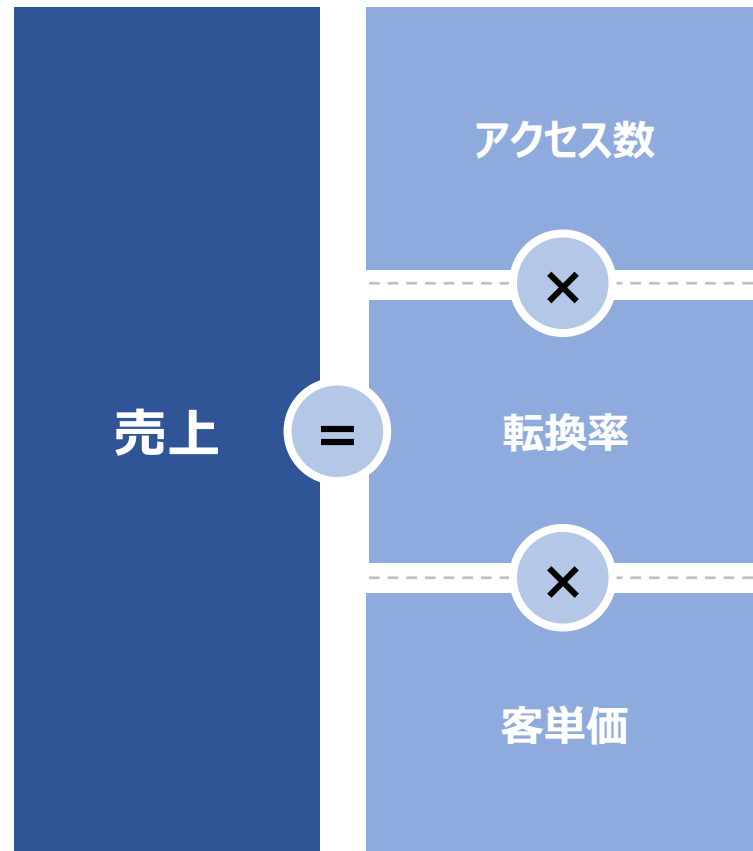
- 本レポートの目的は、アクセス・転換率・客単価の主要指標に基づき、販売数を最大化する戦略を提示することです。
- SEO、広告、物流を統合的に最適化し、持続的な成長を実現するための論理的指針を提供します。



# はじめに（Amazonにおける売上の公式とは）

Amazonにおける売上は、「アクセス数×転換率×客単価」という方程式によって成り立っており、それぞれの指標に対して施策があります。

## 売上の公式



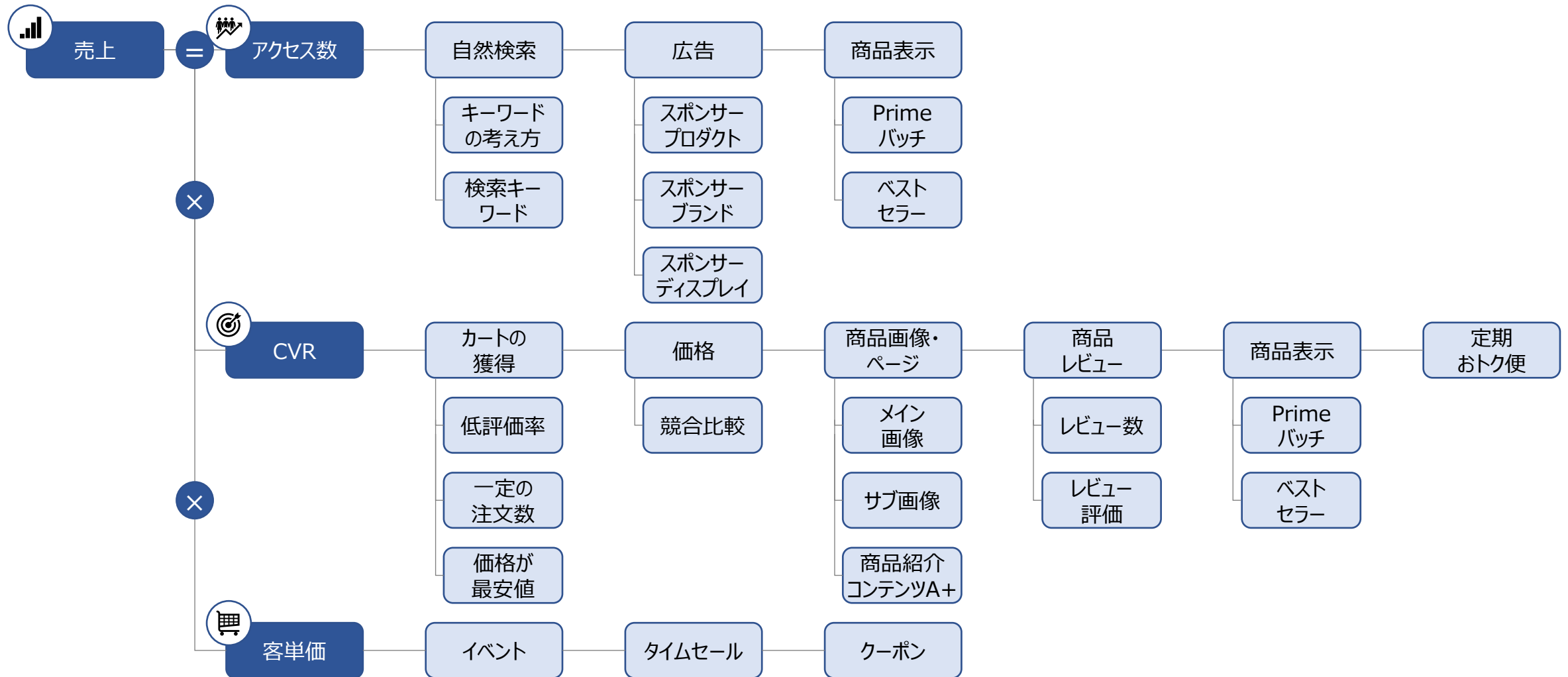
## 具体施策

- SEO対策（キーワード選定・商品名最適化）
  - Amazon広告（スポンサー広告、DSP広告等）
  - 外部流入（SNS等）
- 
- 商品ページ制作の最適化
  - 適切な価格設定
  - 販促（値引き/クーポン/ポイント付与）
  - レビュー獲得施策
- 
- 同梱施策（条件付きクーポン発行など）
  - セット品販売



# はじめに（Amazonにおける売上向上ドライバー）

ECで売上を上げるには、売上を構成するアクセス数、転換率、客単価をそれぞれ効率的に伸ばしていくことが重要です。



# (参考) Amazon実施施策一覧



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							



1. はじめに
- 2. オーガニック集客の最適化（SEO・キーワード選定）**
3. 広告とプロモーションによる販売加速
4. 販売基盤の構築（カート取得・物流戦略）
5. おわりに



# AmazonにおけるSEO対策

Amazonでは検索結果上位表示の条件が明確に提示されているわけではありませんが、Amazonの収益を上げられる商品が上位表示される傾向にあります。

## そもそもSEOとは

- Search Engine Optimizationの略で、検索エンジン最適化を意味します。
- 特定のキーワードで検索された場合の検索結果で上位に表示させるように、最適化することを指します。



## AmazonにおけるSEOの考え方

- amazonはECサイトなので、売上を上げるために、売れる商品が優先的に表示されます。



# AmazonにおけるSEO対策



Amazonで売れる可能性が高い商品として、Amazon側に認識させる必要があるため、売上を上げる要素を取り入れて改善していくことが重要になります。

## 直接的要因

検索キーワードとの商品 ページテキスト関連率	以下にキーワードを盛り込みます。 商品名、商品説明の箇条書き、商品紹介コンテンツ、 検索キーワード、商品説明文
商品の 直近売上	直近7-14日間の「注文件数」（売上金額、売上個 数、諸説あり）が基準となります。
CVR（ユニットセッシ ョン率）	商品ページの閲覧者のなかでの注文件数が考慮され ます。
在庫 保持率	在庫には余裕を持つ必要があります。在庫切れを起 こしてSEOランキングが急降下した例もあります。
商品価格	Amazonが想定している適切な価格帯に設定してい る必要があります。 ※極端に安いと検索順位が下がります。

## 間接的要因

FBAを 利用する	当日、翌日配送となることで、CV率が上がり、結果 的にSEOランキングに寄与します。
カスタマ ーレビュー	高評価を得ることが重要です。
商品画像の最適化	7枚目までの商品画像をユーザーが購入できる情報 を提供できるよう最適化する。
商品紹介コンテンツを 掲載する	商品説明を入れます。ヘッダー部分はh3要素のため、 GoogleSEO対策的にも重要です。
広告を 出稿する	広告をかけて、直近の売上をあげることでSEOランキ ングを上げることができます。
クーポン設定およびプ ロモーションを設定する	売上を向上することで、SEOランキングを上昇できま す。割引率は20%までに抑えることが重要です。

# AmazonにおけるSEO対策

商品ページの作成は、アクセス数とCVR向上の重要な要素です。SEO対象項目について、必ずすべての項目にキーワードを盛り込みながら、わかりやすく入力していくことが重要です。

## 商品ページイメージ

1 大原の里 W-20 【京つけもの/お中元/御歳暮/手土産/ご贈答やプレゼントに】(土井志ば漬本舗)

2 価格: ¥2,160 (¥5/g) 通常配送無料 詳細

3 Amazonクラシックカード新規ご入会で2,000ポイントプレゼント

4 京漬物合せ 大原の里W-20

●内容数: 10種10点入  
●詰合せ内容: 志ば漬きざみ・志そ漬きゅうり・志ば漬醤油味・在所漬きざみ・すくきざみ・はりはり漬・おぼろ漬・ぶぶ漬しぐれ・しめじ山菜しぐれ(各50g) ※原材料の一部に大豆及び小麦を含みます  
●内容量: 500g  
●賞味期限: (製造日を含む) 125日  
●ご購入の際は、ギフト設定をご利用ください。

## SEO対象項目

- 1 商品画像の最適化
  - 画像の最長辺のサイズを1,000px以上に設定する
  - 画像枚数はかならず7枚以上用意する
  - 実際に使用しているシーンを提供する
- 2 商品名
  - 50文字から65文字程度
  - 商品名のところに選定したキーワードを重要なワードから順に盛り込む
- 3 商品説明の箇条書き
  - 5つすべてを記載
  - 1つ100文字程度
  - キーワードをできるだけ盛り込む
- 4 商品紹介コンテンツ
  - 自社商品の特徴 (他社との違い)
  - 実際の使用例
  - 詳細なスペック
- 検索キーワード
  - タイトルや商品説明文には入れられないキーワードを入れる
  - 表記ゆれやミススペルを入れる
- 商品説明文
  - 重要性は低いと考えられるが、キーワードを盛り込む



# キーワード選定ーサジェストキーワード

以下、二つのキーワード選定方法について解説していきます。

選定方法	概要
サジェストキーワード	<ul style="list-style-type: none"><li>• ラッコキーワードなどの外部ツール用いてデータを取得。</li></ul>
bland analytics	<ul style="list-style-type: none"><li>• Amazonで商品をブランド登録している場合にのみ使用可能な機能。</li></ul>



# キーワード選定ーサジェストキーワード

amazonのサジェストキーワードから追加キーワードを抽出し、漏れなくキーワードを設定します。

## 概要

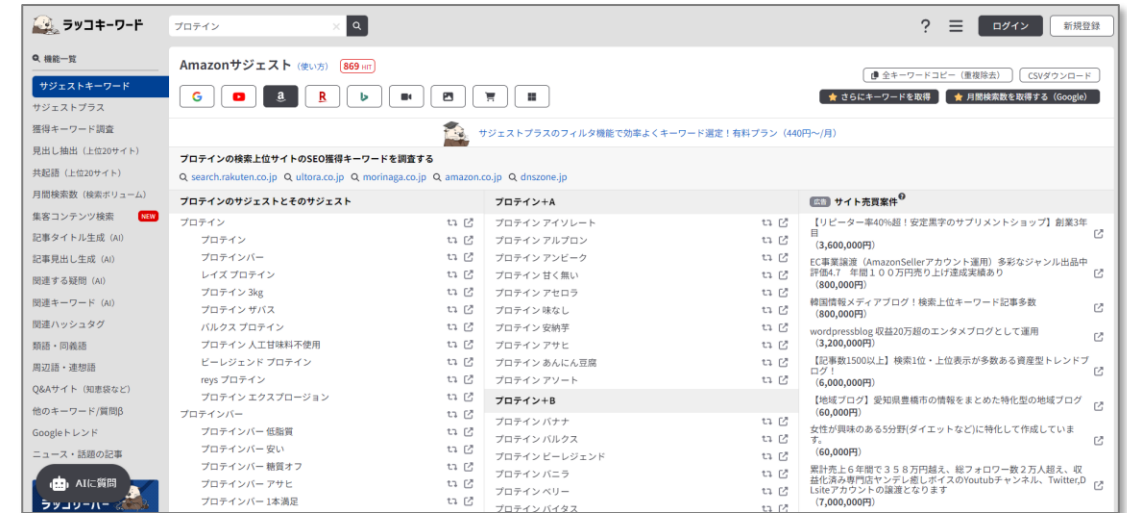
## 掲載箇所

### 目的

- 売上アップにつなげるため、自社の商品名に取り込むべきキーワードを洗い出す

### 実施内容

- 1.対象商品の購買につながりやすいと考えられるビッグワードを選定。
  - ▶ビッグワード：検索ボリュームが大きい1単語のキーワード。
- 2.1で選定したビッグワード関連のサジェストキーワードを洗い出し。
  - ▶ラッコキーワードなどのツールを使用。
- 3.2から自社商品の検索キーワードに適したキーワードを抽出し、各商品に適用する
  - ▶商品情報の「検索キーワード」に追加。





# キーワード選定-brand analytics

ブランド登録をしていると検索キーワードのボリュームを確認できる「brand analytics」が使えます。SEO対策のキーワード選定に使わない手はないので、ぜひ活用しましょう。

## 活用方法

1. 「検索分析」にマウスオーバーし、「上位の検索キーワード」を選択
2. 以下の項目で抽出したいキーワードの条件を設定し、キーワードの検索ボリュームを確認
  - クリック数上位商品
  - クリック数上位ブランド
  - クリック数の多い上位カテゴリー
  - 検索キーワード
3. どのキーワードを適用するか選定

## イメージ

The screenshot shows the 'Brand Analytics' interface. At the top, there are navigation tabs: 'Brand Analysis', 'Keyword Analysis', 'Sales Analysis', and 'Consumer Action Analysis'. The 'Keyword Analysis' tab is selected. Below the navigation, there's a section for 'Top Search Keywords' with a 'Help' link and a 'Japan' dropdown menu. A note explains that the data is ranked by volume and can be filtered by product, category, or brand. There are filters for 'Report Period' (set to 'Last 18 days | 2024-04-28 - 2024-05-10') and 'Filter' (set to 'All'). Below that, there are four filter options: 'Clicks Top Products' (set to 'Top 100 products by ASIN'), 'Clicks Top Brands' (set to 'Search for brand names'), 'Clicks Top Categories' (set to 'All'), and 'Search Keywords' (set to 'Protein'). A 'Reset Filters' button is also present. The main table displays search results with columns for 'Search Keyword', 'Search Volume Rank', 'Clicks Top Brand', 'Clicks Top Category', 'ASIN', 'Product Name', 'Clicks Volume', and 'Conversion Rate'. The table is sorted by 'Clicks Top Brand' in descending order. The first few rows show results for 'プロテイン' (Protein) with various sub-keywords and brands like 'REYS, DELICIOUS FIT, AMBIQUE' and 'ザバス, NEXT BODY(ネクスト)ボディ'.

検索キーワード	検索量のランク	クリック数の多い上位ブランド	クリック数の多い上位カテゴリー	ASIN	商品名	クリック数	コンバージョン率
プロテイン	1	ザバス, REYS, AMBIQUE	Health & Personal Care, Grocery, Res...	B089G4Q81H	ザバス(SAWAS)ホエイプロテイン100 リッチショコラ味 1kg 糖質...	11,33%	18.73%
レイズプロテイン	237	REYS, DELICIOUS FIT, AMBIQUE	Health & Personal Care, Grocery, Res...	B0C8K64Z77	REYS レイズ ホエイプロテイン 山崎もろ 藍汁 1kg 国内製造 ビタミン...	47.62%	23.45%
ザバスプロテイン	317	ザバス, NEXT BODY(ネクスト)ボディ	Health & Personal Care, Grocery, Res...	B089G4Q81H	ザバス(SAWAS)ホエイプロテイン100 リッチショコラ味 1kg 糖質...	22.7%	28.38%
プロテイン 3kg	678	X-PLORION (エクスプローション)	Health & Personal Care, Sports...	B06Y69F973	エクスプローション 3kg ホエイプロテイン ミルクチョコレート味 x 3,050...	29.79%	26.2%
エクスプローションプロテイン	685	X-PLORION (エクスプローション)	Health & Personal Care, Sports...	B06Y69F973	エクスプローション 3kg ホエイプロテイン ミルクチョコレート味 x 3,050...	29.79%	55.14%
エクスプローションプロテイン 1kg	676	Green(G)GONZ, MACHO, PROTEI...	Health & Personal Care, Home...	B0C22K338	MAX LIMIT (トレイグミ)ホエイプロテイン WPC 1kg 糖質...	7.64%	5.04%
プロテイン 人工甘味料不使用	852	MAD PROTEIN(マッドプロテイン)	Health & Personal Care, Grocery, Home...	B0C58GZY7	MAD PROTEIN(マッドプロテイン)ホエイプロテイン 人工甘味料不...	15.66%	7.69%
バルクスプロテイン	1035	WALK, AMBIQUE, V I T A S	Health & Personal Care, Grocery, Home...	B0C3RM7N8L	WALK/バルクス ホエイプロテイン チョココート濃厚 Produced by 山本露...	19.36%	6.59%
マリネスプロテイン	1040	MARINE(マリス), P. I. C. S. T. U.	Health & Personal Care, Grocery, Home...	B0D148W7QH	HARNESS マリネスプロテイン 約15回分 リッチチョココートソイ...	30.7%	20.41%
ザバス	4163	ザバス, NEXT BODY(ネクスト)ボディ	Health & Personal Care, Grocery, Home...	B089G4Q81H	ザバス(SAWAS)ホエイプロテイン100 リッチショコラ味 1kg 糖質...	19.24%	27.54%

キーワードの検索ボリュームが表示



1. はじめに
2. オーガニック集客の最適化（SEO・キーワード選定）
- 3. 広告とプロモーションによる販売加速**
4. 販売基盤の構築（カート取得・物流戦略）
5. おわりに



Amazonで出稿可能な広告の種類は以下の通りです。

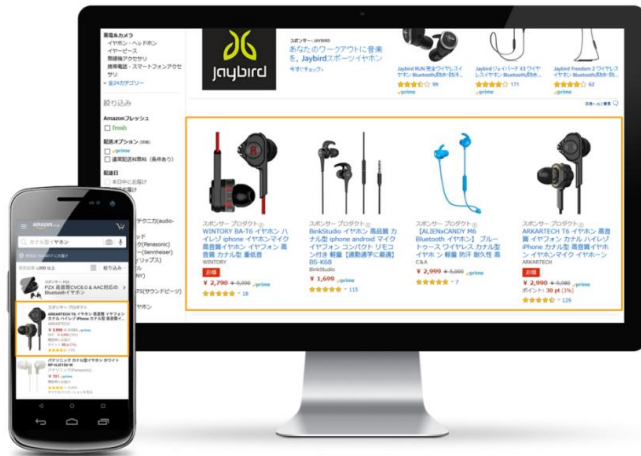
広告種別	出稿内容
スポンサー ブランド広告	<ul style="list-style-type: none"><li>検索結果に表示され最大3つの商品に焦点を当てた、ブランドロゴとカスタマイズ可能な見出しを備えた広告</li><li>ブランドの認知度の向上と自社のブランドページへの誘導が可能</li></ul>
スポンサー プロダクト広告	<ul style="list-style-type: none"><li>出品する商品に類似した商品を検索しているユーザーに向けて出稿する</li><li>ユーザーがクリックしやすく、費用対効果が高いという特徴がある</li></ul>
スポンサー ディスプレイ広告	<ul style="list-style-type: none"><li>商品の詳細ページに表示される広告</li><li>オーディエンスと予算などを設定すれば、クリエイティブは自動生成</li><li>競合他社の商品から自社商品への流入も期待できる</li></ul>
ディスプレイ広告・ 動画広告	<ul style="list-style-type: none"><li>時期と掲載場所、および掲載料を特定した上でAmazon内での「商品（サービス）告知」が可能。購買履歴に基づいたセグメント配信が可能。</li><li>基本はimp課金（固定）最低出稿金額は150万円～</li></ul> <p>➤ 基本の広告メニューではないため、詳細はAmazonに要問合せ</p>
カスタム広告	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタル広告に加えてライブペイントなど、新しい広告形態を導入しているのが特徴</li><li>革新的な体験を提供することで、ユーザーの関心を高めること</li></ul> <p>➤ 基本の広告メニューではないため、詳細はAmazonに要問合せ</p>

# Amazon広告について（検索連動型）



スポンサープロダクト広告・スポンサーブランド広告・スポンサーディスプレイ広告はAmazonの検索結果に紐づいて表示される広告です。検索結果と連動しているため、費用対効果は高い傾向にあります。

## スポンサープロダクト広告



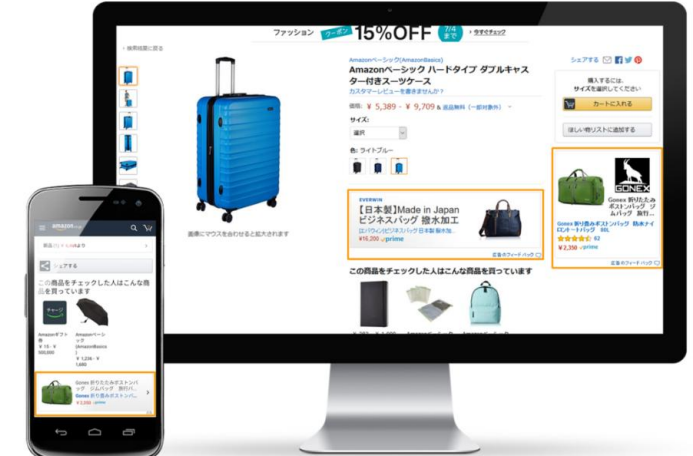
- 出品する商品に類似した商品を検索しているユーザーに向けて出稿する
- ユーザーがクリックしやすく、費用対効果が高いという特徴がある

## スポンサーブランド広告



- 検索結果に表示され最大3つの商品に焦点を当てた、ブランドロゴとカスタマイズ可能な見出しを備えた広告
- ブランドの認知度の向上と自社のブランドページへの誘導が可能

## スポンサーディスプレイ広告



- 商品の詳細ページに表示される広告
- オーディエンスと予算などを設定すれば、クリエイティブは自動生成
- 競合他社の商品から自社商品への流入も期待できる

# Amazon広告について（ディスプレイ・動画広告）

ディスプレイ広告・動画広告は時期と掲載場所、および掲載料を特定した上でAmazon内での「商品（サービス）告知」ができます。基本はインプレッション課金で、購買履歴に基づいたセグメント配信が可能です。

➤ 基本の広告メニューではないため、詳細はAmazonに要問合せ

## 広告の配信面イメージ

デスク  
トップ



モバイル・  
タブレット



# Amazon広告について（カスタム広告）



カスタム広告はライブイベントなどの購入客にとって魅力的な利用体験を生み出す広告を配信できます。デジタル広告から輸送箱まで、Amazon が提供するタッチポイントを活用して、統合されたブランド体験を創出可能です。

➤ 基本の広告メニューではないため、詳細はAmazonに要問合せ

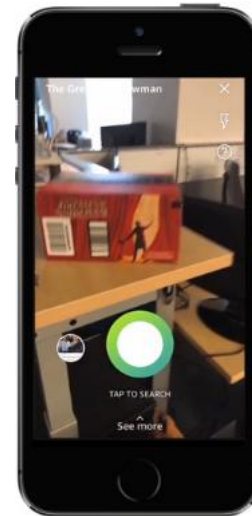
## カスタム広告の実施例（フォックススタジオ）



- Amazon TOPのカメラボタンを押します



- カメラモードに切り替わります



- 輸送BOXにカメラを当てます



- 特別な映像体験をすることが可能です





1. はじめに
2. オーガニック集客の最適化（SEO・キーワード選定）
3. 広告とプロモーションによる販売加速
- 4. 販売基盤の構築（カート取得・物流戦略）**
5. おわりに

# カートの取得について

Amazonにて商品出品者として売上を上げていくには「カートの取得」をする事が非常に重要です。

## カート取得の概要

Nintendo Switch 本体 (ニンテンドー  
スイッチ) Joy-Con(L) ネオンブルー  
-/ (R) ネオンレッド(バッテリー持続  
時間が長くなったモデル)  
ブランド: 任天堂  
プラットフォーム: Nintendo Switch  
★★★★☆ 11,460個の評価  
ベストセラー1位 - カテゴリ Nintendo Switch本体

価格: ¥40,700 通常配送無料 詳細  
残り1点 ご注文はお早めに 在庫状況について  
この商品は、Success55が販売し Amazon.co.jp が  
発送します。  
カラー: ネオンブルー/ネオンレッド

機種・種類: 本体のみ  
フィルム+カバー付き  
フィルム+ポーチ付き  
フィルム付き  
本体のみ

シェアする  
 この注文でお急ぎ便、お届け日  
時指定便を無料体験 Amazon  
プライム無料体験について  
あわせて購入:  
 【任天堂ライセンス商品】  
Nintendo Switch専用液晶保護  
フィルム 多機能 ¥1,473  
カートに入れる  
お客様情報を保護しています  
 ギフトの設定  
お届け先を選択  
ほしい物リストに追加する  
新品&中古品 (212)点:  
¥38,780 + (無料配送)

- Amazonでは、一つの商品に対して、複数の商品出品者が存在しています。
- 左の画像のように出品者が表示され、実はAmazonだけではなく、各出品者から商品を購入しています。
- この販売者は、一定の基準を満たしたセラーが入れ替わりで表示されています。

ここでセラーに表示されることを「カートを獲得する」と言います



# カートの取得について

カート取得につながりやすい項目とその詳細を以下の通りまとめました。各項目の基準を満たすことでカート獲得率を向上させることができます。

項目		詳細
大口出品登録		<ul style="list-style-type: none"> <li>月額4,900円(固定) + 販売手数料</li> <li>一括出品ツール、注文管理レポート、多様の決済方法の提供、独自の配送料金の設定、お届け日時指定の設定</li> <li>商品の保管から注文処理、配送、返品に関するカスタマーサービスまで、Amazonが代行する</li> <li>特定の期間に低い評価を付けられた注文数を全注文数で割った数</li> <li>指定された60日間に該当する保証申請（以下を参照）が行われた注文数を全注文数で割った数</li> <li>特定の期間にクレジットカードに関する問題による払い戻し（チャージバック）が発生した注文数を全注文数で割った数</li> <li>指定された7日間の注文に対し、出品者都合でキャンセルされた注文の割合を表したもの ※キャンセル率が2.5%を超えていると、アカウントが利用停止になる可能性がある</li> <li>10日間または30日間の注文のうち、出荷予定日より後に出荷通知が送信された注文の割合</li> <li>ユーザーからの信頼がある商品をAmazonは優先的に表示するため、一定数の商品数が必要となる</li> <li>Amazon売上が上がる商品をできるだけ表示させるため、最安値で出品すると、カートが獲得しやすくなる</li> </ul>
FBA		
注文不良率	低評価率	
	Amazonマーケットプレイス保証申請率	
	クレジットカードのチャージバック率	
キャンセル率		
出荷遅延率		
注文数が一定数ある		
価格が最安値である		

# フルフィルメント by Amazon (FBA) について

商品の保管から注文処理、配送、返品に関するカスタマーサービスまでAmazonが代行してくれる物流サービスです。翌日・当日配送も可能になることでCVRの向上につながり、カート取得率の向上にも影響してきます。

## FBAの仕組・概要

- ① フルフィルメントセンターへ商品を発送・納品
- ② 商品にプライムマークが付与（原則送料無料・当日翌日配送可）
- ③ Amazonにて受注処理～配達・カスタマーサービスを24時間365日対応



## FBA利用後のイメージ

The screenshot shows a product listing with two search result boxes. The top box shows '検索結果 2,000 以上' (2,000+ search results) and 'うち 1-48件 "蕎麦"' (1-48 items "Soba"). The bottom box shows '検索結果 536' (536 search results) and 'うち 1-48件 "蕎麦"' (1-48 items "Soba"). The delivery options are shown as '配送' (Delivery) with 'すべてのPrime' (All Prime) selected. The product details include '定期おトク便: 10% 15%' (Regular Prime benefit: 10% 15%), '¥1,851 税込 (¥62 / 枚)' (¥1,851 tax included (¥62 / sheet)), '7月 22日に最初の配送' (First delivery on July 22), '発送元: Amazon' (Shipping from: Amazon), and '販売者: VT COSMETIC JAPAN公式' (Seller: VT COSMETIC JAPAN official). The '通常ご注文' (Standard order) section shows '¥2,057 税込 (¥69 / 枚)' (¥2,057 tax included (¥69 / sheet)), 'ポイント: 21pt (1%) 詳細はこちら' (Points: 21pt (1%) details here), and 'prime 翌日配送' (Prime next-day delivery). The '無料配送' (Free delivery) section shows '明日 7月22日にお届け (6 時間 26 分以内にご注文の場合)' (Deliver tomorrow July 22 (within 6 hours 26 minutes of ordering)).

ユーザーが購入しやすい状態になるため  
CVR向上も見込むことができる

# Amazon Vine(先取りプログラム) について



AmazonVine先取りプログラムとは、Amazonに選ばれた「AmazonVineメンバー」によって予約商品や新商品のサンプルを試してもらい、レビューを提供してもらうサービスで、商品ページへのレビュー増につながります。

## AmazonVineの仕組・概要

- ① Amazon Vineに商品別に登録・FBA発送
- ② Vine先取りプログラムメンバーが利用・レビューへ書き込み



## Amazon Vine参加条件

- ・Amazonブランド登録で登録されているブランドである
- ・商品詳細ページのレビュー数が30件未満である
- ・コンディションが「新品」の購入可能なFBA出品商品がある
- ・アダルト商品ではない
- ・Amazon Vine登録時に出品を開始している
- ・在庫がある
- ・商品の画像と説明がある



1. はじめに
2. オーガニック集客の最適化（SEO・キーワード選定）
3. 広告とプロモーションによる販売加速
4. 販売基盤の構築（カート取得・物流戦略）
5. おわりに



## あなたの店舗、無料で診断してみませんか？

Proteinumでは**EC店舗の無料診断**を行っています。

「自店舗が伸びしろがあるのか分からない…」「そもそも何を改善すべきか分からない…」そんなお悩みにECの専門家集団である弊社が実際のデータを見ながらお答えします！

無料診断は毎月5件限定で行っておりますので、枠が埋まってしまいう前にお申し込みください！

### ▼ 無料診断はこちらをクリック ▼

Proteinum

楽天市場・Amazon・Yahooショッピング・自社EC(全カード対応可)

# ECポテンシャル診断

独自分析データで導き出される **“店舗の伸びしろ”** を **無料診断!**

広告 SEO ページ リポート イベント対応

\\ 先着10社限定 // [詳細を見る](#)

# 楽天市場のRPP広告調整を自動化する『ECPRO』

弊社では、AI搭載の楽天RPP広告自動調整ツール『ECPRO』をご提供しております。  
「セールタイミングに合わせた夜遅くのCPC調整」や「広告調整のためだけの休日出勤」の手間を省きます！

▼ [無料診断はこちらをクリック](#) ▼



ECPRO

## RPP広告のAI自動運用システム【ECPRO】

- ✓ 目標ROASに合わせてCPCを自動調整
- ✓ 運用工数最大90%削減！
- ✓ 月額5,000円～導入可能！

2週間無料トライアルで  
今すぐ効果を実感！

**2週間の無料トライアルを実施中です！  
少しでも気になる方はぜひ上のリンクから！**

[ECPROの導入事例をしてみる](#)



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/>

New! ⇒

### EC虎の巻

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

(ECで売上を上げるための「施策リスト」や、施策の実施効果を実データでまとめた「調査レポート」もご覧いただけます！)