

# 楽天市場RPP広告代行 コンサルティング プラン概要

株式会社ecの便利屋

COMPANY

# 会社概要

|          |                                                   |     |  |
|----------|---------------------------------------------------|-----|--|
| 法人名      | 株式会社ecの便利屋                                        |     |  |
| 代表取締役    | 原 定晴 はら さだはる                                      |     |  |
| 略歴       | 楽天市場出店・スタートアップから運営7年<br>コロナ禍に個人事業主にて3年間活動後、独立・法人化 |     |  |
| 法人設立     | 2024年9月（2期目） 所属スタッフ3名                             |     |  |
| 専門領域     | RPP広告代行・運営支援（楽天市場のみ）                              |     |  |
| 現クライアント数 | 広告運用代行                                            | 31社 |  |
|          | コンサルティング                                          | 5社  |  |

※2026年9月現在

# これまでの運用ジャンル

| ファッション関連    | インテリア関連   | 食品関連    | 家電・その他   |
|-------------|-----------|---------|----------|
| レディースファッション | インテリア     | 飲料水     | アウトドア    |
| レディースインナー   | 照明        | コーヒー    | 輸入雑貨     |
| マタニティ       | 表札        | 米       | ペットフード   |
| スニーカー       | エクステリア    | カニ      | 役務、サービス業 |
| ベビー         | 家庭用品・生活雑貨 | 健康食品    | ...など    |
| キッズ         | 時計        | グルメ     |          |
| アクセサリー      | 洗剤        | 家電・その他  |          |
| 革雑貨         | タオル       | 防犯カメラ   |          |
| 美容関連        | 名前シール     | 防犯グッズ   |          |
| 美容グッズ       | 手芸        | プロジェクター |          |
| コスメ         | 防音グッズ     | 電子タバコ   |          |

合計

300

ショップ以上

# サービスの流れ



## ヒアリング・審査

お取り扱い商材や現在のRPP広告運用状況について詳しくお伺いします。  
適切な運用が可能か、どのような施策が必要かを判断し、最適な運用プランをご提案いたします。



## ご契約・運用開始

ご契約後、すぐに楽天RPP広告の運用代行をスタート。  
入札単価の調整、キーワード選定、予算管理など、細かな広告運用をプロが運用代行し、広告効果の最大化を目指します。



## 定期的な最適化と改善提案

日々のデータをもとに効果を検証し、改善を繰り返します。  
RPP広告の運用代行なら、効果的な広告運用で売上最大化を実現します。まずは「株式会社ecの便利屋」まで、お問い合わせください。

PRICE

# 料金表

※月額委託料/税抜

## RPP広告運用代行

月間広告費50万円未満

月間広告費50万円以上

30,000円

50,000円

3ヶ月契約 その後1ヶ月更新

運用に自信があるから、初期費用0円 &  
月額定額費用 & 成果報酬なしで  
お受けしております。

## コンサルティング

月商100万円未満

月商100万円以上

50,000円

100,000円

RPP広告運用代行もサービスに含まれます。

月商数万円～月商1億円超のショップサポートのノウハウを生かし、効率的にショップの売上アップをサポートします。  
ショップ運営サポートと広告運用代行を並行して実施します。  
どこから改善したら良いのか？順序立てて寄り添ったアドバイスを行います。

MERIT

# RPP広告運用代行を使うメリット

## MERIT 01

### RPP広告の最適化&自動化

■ RPP広告専門のプロが全て代行します!!

予算管理

日々の数字記録

商品の選定

効果検証

仮説策定&実施

改善提案

商品ページ改善

入札実施

露出確認

CPCの調整

キーワード選定

## MERIT 02

### 楽天のSEO対策

■ キーワード検索での表示順位が上がる

特定キーワードにRPP広告実施

そのキーワードの検索表示順位UP

商品ページの表示回数UP

それに比例して売上UP

## これまでの運用事例

キッズジャンル

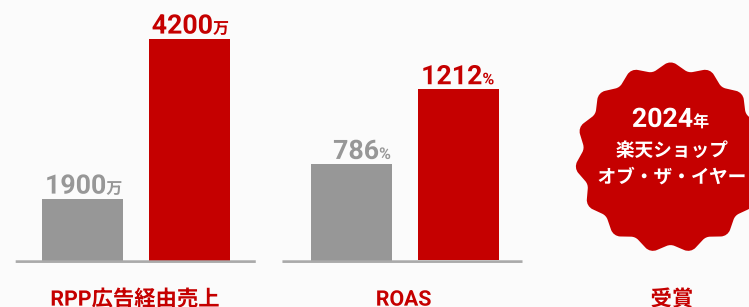
## RPP売上 1900万円 が 運用1ヶ月目で 4200万円へ大幅増 2024年 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー受賞

## 運用前

ROASを重視しすぎたためか売上が低迷した。  
立て直しを図りたい。

## 運用後

100を超える**全商品**で**CPC入札単価の見直し**を実施。  
通常時はROAS重視で運用し、イベント時は売上重視  
の運用へチューニング。



## これまでの運用事例

日用品ジャンル

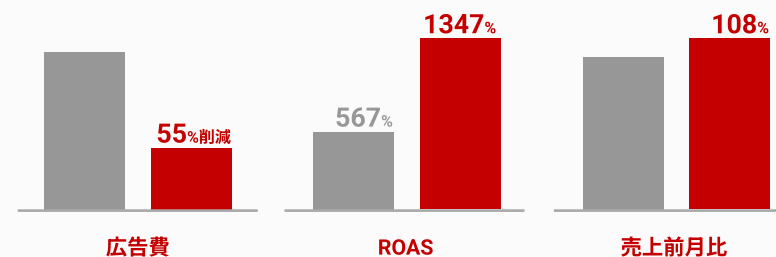
## ROAS567%が運用2ヶ月目で1347%達成

## 運用前

売上効果の低いキーワード入札が多く、CPC単価は高額に設定されており広告費垂れ流し状態。  
RPP広告費が月間78万円・ROAS567%。  
膨らむ広告費を抑えたいが売上も伸ばしたい。

## 運用後

キーワード入札とCPC単価の最適化を実施。  
収益率の改善に成功。運用2ヶ月目で広告費35万円（広告費55%削減）ROAS1,347%へ大幅アップ。売上は前月比108%を達成。収益率の改善に成功。



CASE

## これまでの運用事例

輸入雑貨ジャンル

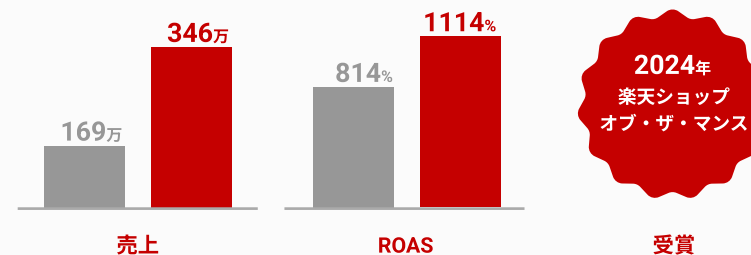
### 広告売上169万円が運用3ヶ月目で346万円達成 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス受賞

#### 運用前

他モールで売上実績がある商品が楽天市場で売上が伸びない。  
他モールで販売実績十分の商品が多数あるものの、RPP広告が効果的に活用できていない状況。

#### 運用後

CPC入札単価とキーワード入札を見直し、運用3ヶ月目にROAS841%→1114%、売上169万円→346万。楽天ショップ・オブ・ザ・マンス（月間MVP）を受賞。



CASE

## これまでの運用事例

美容ジャンル

### RPP売上1620万円が運用6ヶ月目にRPP売上4290万円達成

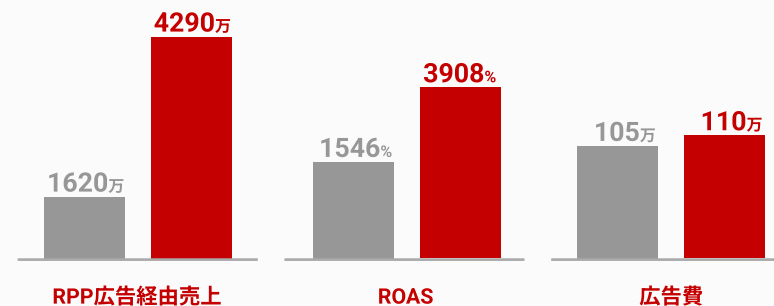
#### 運用前

商品の増加に伴い広告費の増加とROASの低下が著しい。

運用開始前・広告費105万円・ROAS 1546%。

#### 運用後

広告費をかける商品とかけない商品を精査し強弱をつけた運用を開始。運用6か月で広告費110万円・ROAS 3908%へと進捗。RPP売上1620万円→4290万円へと成長。



# これまでの運用事例

食品ジャンル

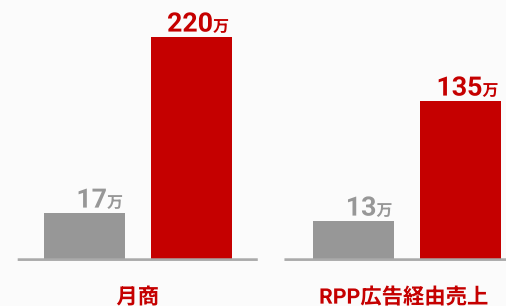
## 月商17万円が運用4ヶ月目に月商220万円達成

### 運用前

自社ECサイトで販売している商品を楽天市場に販路を拡大したものの、売上が上がらず赤字状態。

### 運用後

売上の柱となる商品を**RPP広告を活用し育成開始**。  
初月月商17万円→4ヶ月目に月商220万円を達成。  
RPP売上は13万円→135万円へ大幅に増加。



## これまでの運用事例

キッズジャンル

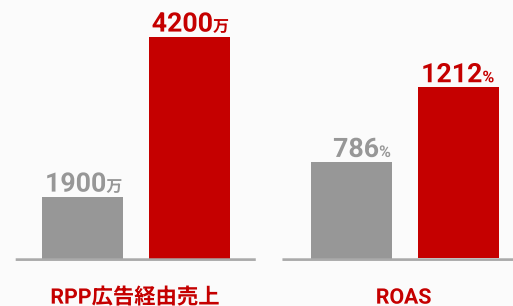
RPP売上 1900万円 → 運用1ヶ月目で 4200万円へ大幅増  
2024年 楽天・ショップオブ・ザ・イヤー受賞

## 運用前

ROASを重視しすぎたためか売上が低迷した。  
立て直しを図りたい。

## 運用後

100を超える全商品でCPC入札単価の見直しを実施。  
通常時はROAS重視で運用し、イベント時は売上重視  
の運用へチューニング。



2024年  
楽天ショップ  
オブ・ザ・イヤー

受賞

# コンサルティング事例

美容ジャンル・PBブランド

## 課題

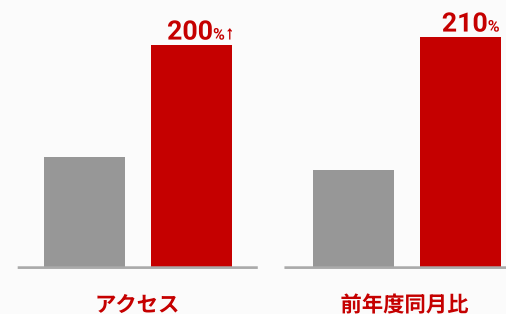
売上が年々低下しており、撤退を考えている。

## 対策・実施内容

アクセス数が減少傾向であったため、  
全商品でSEO対策見直し。  
RPP広告運用見直し。  
イベントを立案しアクセスが回復中。

## 結果

アクセス数が200%以上に増加し、売上前年同月比  
+110%で進捗中。



CASE

# コンサルティング事例

輸入雑貨ジャンル

## 要望

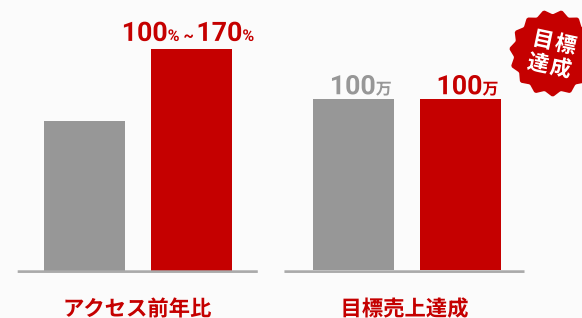
売上が頭打ち状態。月商100万円を達成したい。

## 対策・実施内容

商品ラインナップとまとめ買い提案を実施。  
RPP広告にて露出拡大を図る。

## 結果

アクセス数前年比100%~170%推移。4ヶ月目で目標  
月商100万円達成。



## 代表者の想い

株式会社ecの便利屋

代表取締役 原 定晴

HARA  
SADAHARU



初めまして。

私は2017年に以前勤めていた会社で楽天市場に出店しました。  
楽天出店1年目のショップだけが集まる、半年間の勉強会が楽天  
主催で開催され参加。売り方がわからないショップ運営1年生が  
集う学び場でした。約10ショップが参加。

それから8年。

その勉強会に参加していたショップで楽天市場に残っているのは  
ただ1社。現在は私が立ち上げたショップのみ(現在でも外注とし  
て運営代行を受託中)

楽天に出店すれば「売上が稼げる」という時代ではありません。

- どのように売るか？
- どのように利益を上げるか？
- 楽天で生き残る方法とは？

売上だけでなく長く商売を続けるため礎を作るため活動をしてい  
ます。

**利益を上げるコンサルタント**を心がけています。

CONTACT

# お問い合わせ

お問い合わせは無料です。  
無理な営業活動は一切行っておりませんので、ご安心ください。

ご質問やご要望、課題に合わせてお答えさせていただきますので、一度ご相談ください。

※こちらではコンサルティング範囲のご質問などにはお答えできません。ご契約いただいた際は全力でサポートさせていただきます。

X



LINE



HP



お急ぎの方はコチラから(担当:原)



**050-5235-8538**