



成功導入事例集

RICHKA for Agency導入の
成功事例をご紹介します
～広告代理店編～

ひとりでできる動画広告。



株式会社リスティングプラス

Listing+

<https://ppc-master.jp/>

Googleが主催する代理店運用コンテストで3期連続のGoaldAward（最優秀賞）を受賞。

リスティング広告運用やランディングのページ制作まで、一貫してwebマーケティングを広くサポート。

KEY

CPAを3分の1に改善し、コミュニケーションコストの削減も実現した活用事例

課題

スマホ・PC・制作ツールすべて試したが、どれも現場にフィットしなかった
動画広告の提案がうまくできず、動画広告の活用ができていなかった



解決

動画広告向けの大量のフォーマットを使って動画広告運用に成功 CPAも1/3に
シンプルな動画広告制作フローで、社内コミュニケーションコストが削減

Point 1

動画制作の時間が3分の1に

現場への導入に関しても、抵抗感なくチームで使うことができました。文字と画像を入れて、書き出しして、ダウンロードするっていう説明もいらなくらいシンプル。今までのツールで30分以上かかっていた動画も、10分ちょっとで作れるようになりましたね。

Point 2

動画の量産と効果検証の継続

パフォーマンスが良かったものを展開することと、毎日作り続けることですね。テンプレートがたくさんあるので、パフォーマンスが良かったものの訴求やポイントを意識して、他のクリエイティブを量産するようにしています。あとは、それを続けること。今はチームメンバーに日報と一緒にRICHKAで作った動画を2つあげてもらっています。

Point 3

運用者の個のチカラを引き出してくれるツール

今まで広告運用をやってきた人に貯まっているナレッジとかを、RICHKAだったらすぐに転用できると感じています。今までうまくいっていたディスプレイ広告をすぐに転用できるとかそういう点ですね。



株式会社リスティングプラス 名川様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/13855/>

マーケティングインテリジェンス事業から、不動産などのレガシー産業のIT化を推進するデジタル

トランスフォーメーション事業、さらには既存事業にイノベーションをもたらすビジネスR&Dまで、幅広く世の中の課題に挑戦する。

KEY

動画広告の売上が4倍に成長するなどRICHKA活用に成功した事例

課題

顧客からの「動画クリエイティブ」のニーズに対応できていなかった。
動画制作・改善が高コストでPDCAの回転率が悪かった。



解決

動画プランの提案が可能に。提案前と比較して売上が4倍に成長。
ローコストで大量の動画制作が可能に。PDCAの高速回転でナレッジの蓄積も実現。

Point 1

動画制作ニーズへの対応が可能に

一番良い点は、制作スピードが速いことです。ツール自体も非常にわかりやすく、1回触っただけですぐに使えるようになりました。ガイドラインも見ずに、UIを見るだけで使うことができたというのはすごく大きなポイントです。制作が簡単なため、動画制作の提案数もかなり増えました。

Point 2

動画の量産とA/Bテスト

ただの「動画制作屋」になってしまわないように、常に動画のA/Bテストを行なって、ソリューションを提供できるようにしています。RICHKAで制作すれば、簡単に短時間で制作可能なため、複数の動画がすぐにつくれます。

Point 3

「外す理由がない」費用対効果の圧倒的な高さ

ローコストでたくさんの動画を速く作ることができるので、助かっています。加えて、動画広告は社内でも関心度が高く、成果共有をすると、他の案件にも展開しようという流れができてきています。RICHKAの導入後、受注量も思った以上にいただいております、1年間の費用対効果を考えても、使わない理由を見つけられないくらいです。



株式会社Speee 末光様、澁田様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/13506/>

web広告コンサルティング・運用からソーシャルマーケティング、収益メディアの運営など、幅広い事業を展開。
「熊本県で最も都市圏からの来訪者数の多い会社」を目指す。

KEY

「1日5本」から「1時間で5本」制作できるように 動画広告制作の効率化に実現に成功した事例

課題

動画を量産し、高速でPDCAを回すのにコストがかかりすぎており、手詰まり感があった。



解決

チーム7人全員が動画広告制作が可能に。「1日5本」から「1時間で5本」の制作を実現。

Point 1

動画制作が属人化・ボトルネック化していた問題が解消

動画となると1本の制作に1時間以上とかなりの時間を費やしていました。それに自分以外につくれる人も少なかったんです。他の人に教えても、未経験者にはどこを触れば何がどうなるかも全然わからず、画像の大きさを変えるだけでも一苦労。しかし、RICHKAを使えばこれまで動画制作にまったく携わっていなかった人でも簡単につくれるうえに、同時に複数人数で制作を進められます。

Point 2

「1日に5本」から「1時間で5本」動画の量産が可能に

RICHKAを導入してからは、以前よりも5倍以上早く動画をつくれるようになりました。以前は1日に5本つくるのが限界だったのに、いまでは1時間で5本も制作できるようになりました。

Point 3

ローコストで運用可能＆サービスの柔軟性

以前使っていた動画制作ソフトでは、ライセンスが1人につき1つ必要だったので、その分コストがかかりますが、RICHKAでは複数アカウントで全員が共有できるため、ローコストで運用可能です。そこは非常にいいと思っています。さらに助かっているのは、アップデートへのスピード感と柔軟性ですね。「こういう機能やテンプレートが欲しい」という要望にもすぐに対応してくださるので、助かっています。



RICHKAお客様インタビュー
株式会社Timinggood 田代様

株式会社タイミンググッド 田代様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/13423/>

アナグラム株式会社

運用型広告専門コンサル会社として、GDN、YDN、SNS広告の運用実績多数、
2018年には『いちばんやさしいリスティング広告の教本』を刊行。



ANAGRAMS

<https://anagrams.jp/>

KEY

導入初月で制作コストが10分の1に改善できたインターネット広告代理店の活用事例

課題

広告運用で動画を活用したかったが、時間・労力・お金の面で提供は難しいと諦めていた。



解決

23~25歳の若手運用コンサルタントが積極的に活用。
クリエイターに依頼した場合のコストは**10分の1に削減**。CVの向上も見られた。

Point 1

高速PDCA

RICHKAを使えば、広告運用者自身が（プランニングの時間を除いて）2~3分で動画1本を作成できます。導入の決め手として、自分たちで複数の動画を素早く作れるようになることで、これまで時間・労力・お金がかかり若干二の足を踏んでいた**動画広告のPDCAを高速でブン回し、成果向上のための選択肢が増えそう**だ、という展望が見えたことが大きかったですね。

Point 2

動画広告制作の内製化

弊社は約50人の社員のうち、9割以上の人間が専任コンサルタントとして広告運用から相談役まで行っているのですが、動画制作部というような専門部署はなく、**専任コンサルタントが自ら動画を作り入稿まで担っています**。

Point 3

サポート体制の充実

低コストで簡単に動画を量産することができますが、料金に良い意味で反して、**サポート体制も充実している点**に大きな魅力を感じています。とにかく、**対応が断トツで早い**です。



アナグラム株式会社 森野様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/12228/>

KEY

動画広告の制作コストの削減で、運用予算が確保でき、効果的な運用体制を構築したインターネット広告代理店の活用事例

課題

高クオリティの完成度を求められるPV的な動画では、制作費と制作日数もかかるため、費用対効果が悪く、動画広告を自社で運用できなかった。



解決

低コストでの動画制作と配信予算の確保が可能となり、複数パターンの動画広告を自社で制作し、運用する体制ができ、CVRやCPAなどのKPIも改善するなど目に見える成果を出している。

Point 1

スマホで実際に動画広告クリエイティブを提案

クライアントのホームページから素材をもらって、（動画広告の）テンプレートを選んで入れてみて、保存して、URLをスマホにブックマークして、提案時にクライアントに提示するんです。特に仙台のクライアントって、ロジックで説明するよりも、実物（動画）を見せた方が響くんですね。

Point 2

バナー広告と変わらない制作工程

バナー広告と比べると、動画は秒単位で複雑に尺や音、構成やカット割りなど、変数が絡み合ってくるから、事前準備が大変でした。でもRICHKAはその変数がいい意味で少ない。いわゆるバナー広告の考え方、作り方とそんなに変わらない感覚ですね。

Point 3

各種KPIの改善

導入後の効果を実感したのは、静止画よりもコンバージョンが上がった時ですね。CTRでプラス1ポイントくらい上がって、CPCは若干上がりました。コンバージョンでいうと、CVRが0.5~1ポイントくらい上がりました。CPAは静止画と比べたら、結果的に1,000円とか、1,500円くらいですね。



本社：宮城県仙台市
従業員数：11名（パート・アルバイト含む）2015年12月現在
さらに詳しく>> <https://richka.co/case/10975/>

株式会社電子広告社

インターネット広告運用をメインに行い、Yahoo!のシルバー代理店に認定されるなど実績多数。
チャットボット「SABOT（サボット）」の開発なども行う、インターネット広告代理店



<https://dencco.jp/>

KEY

スピーディーなクリエイティブ提案を可能にした インターネット広告代理店様の活用事例

課題

SNS広告の動画需要などが高まり、運用だけではなく、広告クリエイティブの相談やオーダーも同時に増えていたが、外注するしかなく対応に時間がかかっていた。



解決

クライアントの要望に、いかに早く対応できるかが大事。外注だと数日かかるところが、担当者自ら複数パターンの提案が可能になった。

Point 1

スピーディーなクリエイティブの提案が可能

お客さんから「この案件で動画を作れますか？」と依頼を受けた時にいかに早く対応できるかが大事だと思っています。外注だと、数日かかってしまうところ、RICHKAだとフォーマットを使ってすぐにいろんなパターンをご提案できます。

Point 2

UIの使い勝手と容易な操作性

運用体制については私を含め、メンバー全員が手を動かしています。「非クリエイターでもできる」というのが重要だと思っています。そういう意味でRICHKAは誰でも作れるし、UIの使い勝手もすごくいいですね。

Point 3

制作コストとスケジュールの削減

制作費は半分くらい、期間も半分くらいになったんじゃないでしょうか。それこそ制作会社さんと「これぐらいのボリュームを月額40万円で作り放題にしてくれ」とかそういうことをやっていたこともあったんですけど、ツールで解決するってことはなかったの。



株式会社電子広告社 鹿熊様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/12776/>

シンクリッチ株式会社

デバイスを問わずインターネット広告をはじめとした
包括的なマーケティング支援サービスをインハウス型で提供する広告代理店。



<http://thinkrich-corp.co.jp/>

KEY

内製化し、制作コストを1/2以下にしたインターネット広告代理店様の活用事例

課題

SNS広告などで、静止画より動画が効果的になってきているなかで、
自社内で作れなかったため、基本的に外注せざるを得ず**制作コストの問題**があった。



解決

動画を作成するための**クリエイティブ人材を採用する必要がなくなった。**
外注するしかなかった時に比べて、**コストは1/2以下に削減。**

Point 1

広告クリエイティブの内製化

動画を作成するためのクリエイティブ人材を採用しなくてもいいというのも大きいと思います。
セールス面でもコンペで「どんなクリエイティブを作れますか？」と聞かれた時に「動画も作れますよ」って自信を持って言えるようになりました。

Point 2

効果的な動画広告の制作

訴求の軸ってある程度パターンが決まっているので、それに沿ってシンプルに作ります。特にゲーム会社さんだとすでに**勝ちパターンみたいなのがあります**。RICHKAを使えばそれに合ったフォーマットを選んであとは絵やテキストを入れ替えるだけなので楽ですし、効果的なものが作れます。

Point 3

豊富な動画広告フォーマット

フォーマットが増えていくのが魅力。使い始めた頃より格段に機能も増えて、より現実的なフォーマットにもなっています。



シンクリッチ株式会社 樋田様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/12776/>

株式会社ジャックアンドビーンズ

リスティング広告の運用代行サービスを中心に、LPO、アクセス解析など駆使し、
クライアント企業のWebサイトの売り上げ拡大や収益化をサポートするインターネット広告代理店



<http://www.j-mamenoki.co.jp/>

KEY

動画広告の事業化を実現したインターネット広告代理店の活用事例

課題

クライアント様から動画広告の需要が増える中で、**適当なソリューションが見つからなかった。**



解決

コンサルタントが自ら動画を作成・提案できるようになり、動画広告の事業化を実現。

Point 1

動画広告運用体制の構築

マーケティングチームには6人程のコンサルタントがいるのですが、クライアント様の課題に対して、自分で実際に**クライアント様の目の前でRICHKAを使って動画を作成してみたり、事前に動画を作ってプレゼン**を行うなどして利用しています。

Point 2

使いやすさと要望への迅速な対応

使いやすさや**作り込みやすさ、作り直しやすさ**というのは、使っていてすごく感じた部分です。また、一般的な製品であれば、なかなか要望が機能として実現せず生産性がなかなか上がりませんが、RICHKAは**すぐに対応をして定期的に連絡してくれる**ため、改善が目に見えてわかります。

Point 3

提案内容の拡充

クライアント様に対する**提案の幅も広がりました**。今まで動画制作の依頼はあったんですが、費用感が合わず、案件が保留になってしまうこともありました。それがRICHKAによって**対応範囲が広がった**ので弊社にとっては大きなプラスでした。



株式会社ジャックアンドビーンズ 大塚様
さらに詳しく>> <https://richka.co/case/12947/>

KEY

インフィード広告への動画活用で、CPA3分の2を実現した インターネット広告代理店の活用事例

課題

制作コストとクオリティのバランスに加え、ダイレクトレスポンス広告には制作のスピードと量が求められるため、なかなか動画広告領域に踏み込めなかった。



解決

動画の制作経験のない体制であっても、
動画クリエイティブでの広告運用に関して短期間で効果を実感。

Point 1

誰でも動画が制作できる便利なツール

動画の制作経験のない制作体制であっても、動画クリエイティブでの広告運用に関して短期間で効果を実感することができています。既存の静止画広告と比較してみても、動画を運用広告に引き続き採用する価値は大いにあるという手応えがあります。

Point 2

営業担当がクリエイティブを作成

お客様のビジネスについて最も理解している営業担当がクリエイティブを作成できるのは、弊社にとって強みになってきています。営業が動画を作りお客様にすぐに見せて、そして運用まで持っていくというフローが、自社では一番効率が良いと思っています。

Point 3

動画クリエイティブの可能性

インフィード広告に静止画クリエイティブと動画クリエイティブの両方を配信しました。静止画クリエイティブの方は、CVが20数件でCPAが約1万6千円でした。動画クリエイティブの方は、インプレッションがそこまで出なかったのですが、それでもCV数が10数件でCPAが約1万円でした。



RICHKA お客様インタビュー
株式会社Shift 磯崎様

株式会社Shift 磯崎様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/10975/>

株式会社イー・ステート・オンライン

不動産ビジネスに特化したWEB事業と人材事業をコア事業に、
不動産デベロッパーや広告代理店等をサポートする企業。



E-STATE ONLINE
CO., LTD.

<https://www.e-state.ne.jp/>

KEY

動画広告を導入し、難関案件のCVを獲得した 不動産ビジネス特化型の広告代理店の活用事例

課題

動画広告を導入したかったがリソース不足のため実現できず、ツールなどで内製化を検討していた。



解決

クリエイティブ担当でなくても営業担当自身で動画作成できるようになり、
クライアントへの提案資料に活用など、動画広告運用の内製化を実現。

Point 1 CVの獲得

動画視聴からのサイトへの流入という点に、当初は一番不安を抱いていました。結果的には、その不安はすぐに払拭された上、広告の費用対効果に関しても、これまで取り組んできたリスティング広告やリターゲティング広告などの刈取り型と呼ばれる広告と同様の効果が動画広告でも現れた

Point 2 クライアントへの提案資料に活用

弊社に15人ほどいる営業担当が、クライアント様への提案資料を作成する目的で使用しています。クライアント様への提案も、動画を見せることができるようになって、よりイメージが共有しやすくなったのではないかと思います。

Point 3 分かりやすく、扱いやすい

使いやすさがよく伝わってきて、デモアカウントを発行していただき、無料トライアルで実際に動画を制作してみてもイメージ通り使いやすく、社内の担当者レベルで活用できそうだったので、導入に踏み切りました。



株式会社イー・ステート・オンライン 柿原様、比屋定様

さらに詳しく>> <https://richka.co/case/12426/>

プレゼンに武器を持て。

動画広告が盛り上がっている。

でもクライアントには提案できない。

クリエイターも、運用できるプランナーも、そもそも予算も、あらゆるものが足りていないから。

そんなもどかしさとはもうサヨナラです。

RICHKA for Agencyは代理店に特化した動画生成ツール。

知識不要、テキストと素材を入れるだけで

膨大なデータと知見から効果的な動画が完成。

フォーマットも数百種類の中から選び放題・選ばせ放題。

PDCAだってガンガン回せます。

提案も、制作も、運用も。

そう、必要なのはあなただけ。

ひとりでできる動画広告。



RICHKA
for Agency

累計100,000本以上の実績を持つ動画コンテンツ マーケティングのリーディングカンパニーです。

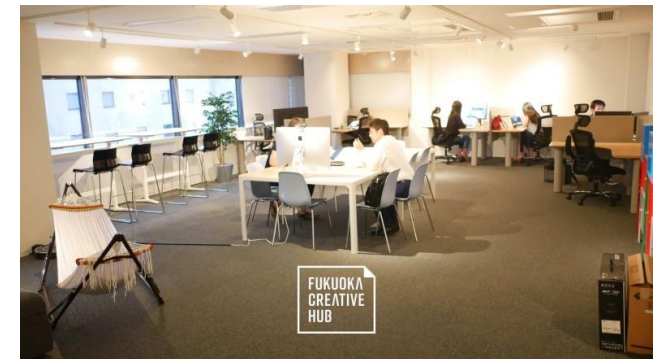
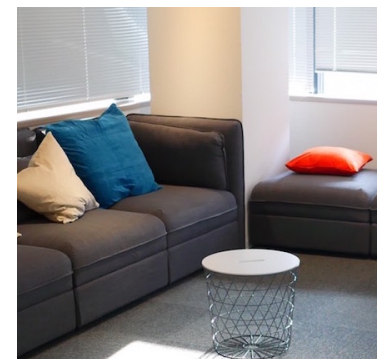
Company

Switch to The Rich.

社名 : カクテルメイク株式会社 (Cocktail Make Inc.)
所在地 : 【東京本社】
東京都渋谷区代々木1-6-12 MFビル3F
【FUKUOKA CREATIVE HUB】
福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-6 花村ビル7F
設立日 : 2014年10月14日
従業員 : 28人 (パートタイム含む)
資本金 : 2億6,830万円 (資本準備金含む)
代表者 : 代表取締役 松尾 幸治
URL : <https://cocktail-make.com/>

Our Service

動画生成ツール「[RICHKA](#)」の企画・開発・運営
Youtube・VTuberの動画コンテンツ制作・運営・コンサルティング
動画を活用したWebマーケティングの総合支援



COCKTAIL MAKE