

平成 31 年 1 月 25 日

各 位

会社名 株式会社 ストリーム
代表者名 代表取締役社長 松井 敏
(コード番号：3071 東証第二部)
問合せ先 広報室長 上原 隆司
(TEL. 03-6858-8190)

**ストリームが運営する Amazon マーケットプレイス内『EC カレント』において
「スポンサープロダクト広告運用代行/セラーコンサルティングサービス」導入により
化粧品の広告インプレッションが 10 倍に向上！**

～商品ページ改善と広告運用の相乗効果で月別売上高も 2 倍から 3.5 倍で推移！～

株式会社ストリーム（東京都港区：代表取締役社長 松井 敏）は、当社が運営している Amazon マーケットプレイス内のインターネット通販サイト『EC カレント (URL：<http://www.amazon.co.jp/ec-current>)』において、株式会社いつも。（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：坂本守、以下 いつも、社と言います。）の「Amazon スポンサープロダクト広告運用代行サービス」、「Amazon セラーコンサルティングサービス」を導入しました。なお、いつも、社のサイトに当社導入事例が紹介されましたのでお知らせします。

Amazon マーケットプレイスの『EC カレント』は、2016 年に出店し、2017 年に子会社エクスクワンの商品をメインに化粧品の取扱いを本格的にスタートしました。

その後、昨年 9 月のいつも、社のサービス導入以降、同社の Amazon スポンサープロダクトの運用経験・ノウハウを活用し、お客様が最初にサイトを訪問した際、ページをスクロールせずに表示される部分であるファーストビューの商品画像の掲載数を増やして商品紹介コンテンツを充実させ、また商品名や商品説明に適切なキーワードを入れる等の検索対策を実行した結果、化粧品のサイト上に掲載された広告の見られた回数を表す広告インプレッションが、月間平均で導入前の 10 倍以上に増えました。また、商品ページの改善と広告運用を並行して行った相乗効果で、月別売上高も導入前の 2 倍から 3.5 倍で推移しています。

当社は、おかげさまで今年 7 月に会社設立 20 周年を迎えます。今後もエクスクワン社と連携を図り、より多くのお客さまに、エクスクワンの化粧品を購入いただけるよう、ブランドの認知向上に取り組みつつ EC チャネルの強化に取り組んでいきます。

【Amazon スポンサープロダクト広告運用代行/セラーコンサルティングサービス導入インタビュー】

URL：<https://itsumo365.co.jp/blog/post-7558/>

<本件に関する、報道機関様からのお問い合わせ先>

株式会社 ストリーム 担当：上原 TEL03-6858-8190