Radical Ad
株式会社 ラディカルアド

BUSINESS PROPOSAL

分断したデータをつなぎ、価値を創出する。

VALUE LINK

サービス紹介資料

v1.02

株式会社ラディカルアド

会社概要

会社名	株式会社Radical Ad（ラディカルアド）
設立	2014年8月6日
所在地	東京都新宿区新宿 2-5-12 FORECAST新宿AVENUE 6階
代表者	代表取締役 河本孝行
資本金	1,000万円
事業内容	・マーケティングデータと顧客データの統合分析 ・Google アナリティクス解析 ・WEB 広告運用代行 ・動画広告運用代行 ・クリエイティブ 制作 ・マーケティングツール開発

事業変遷と取り組み領域

2014年〜 創業期

広告運用代行サービスからスタート
リスティング広告、SNS広告などの運用代行

広告配信

2017年〜 転換期

データ解析・分析事業に注力
マーケティングデータの活用領域を拡大

広告配信

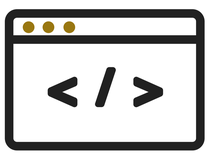
データ解析

現在

マーケティングデータと売上データの統合分析を軸に
戦略立案、広告運用、制作をワンストップで提供

広告配信

データ解析



クリエイティブ

ツール開発

分断したデータをつなぎ、価値を創出する。

VALUE LINK

データ資産の整理・分析・活用は
“儲かる”ための最速手段

経営者の悩み・課題のほとんどが、データの分断が原因

売上を上げるための投資先がわからない

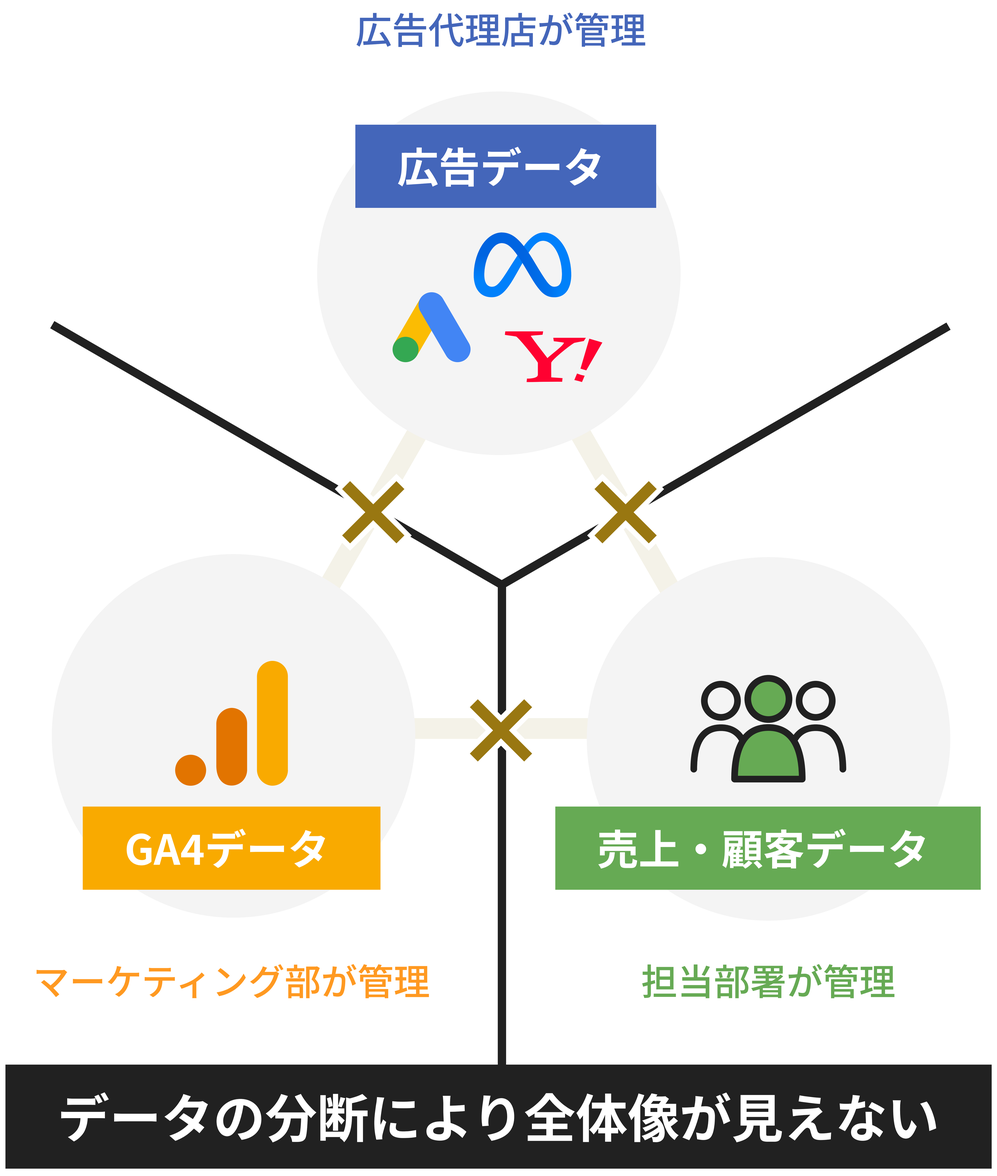
広告に多額を投じるも成果が出ず、どの活動に注力すべきか不明。また、売上は伸びているが、利益への貢献度が不明で販売戦略を立てられない。

競合他社に先を越されることが多い

トレンドに合わせた商品を出すことで売上は維持しているが、最盛期を逃してしまうことが多い。市場ニーズを把握して準備をしておきたいが方法がわからない。

顧客離れ・リピーターの不足

新規顧客は増えているのに、なぜかリピートしてくれず、いつの間にか顧客が離れていく。顧客離れの原因も特定できず現状を維持することしかできない。



✓ 統合分析で見える、具体的な課題を解決する

売上を上げるための投資先がわからない

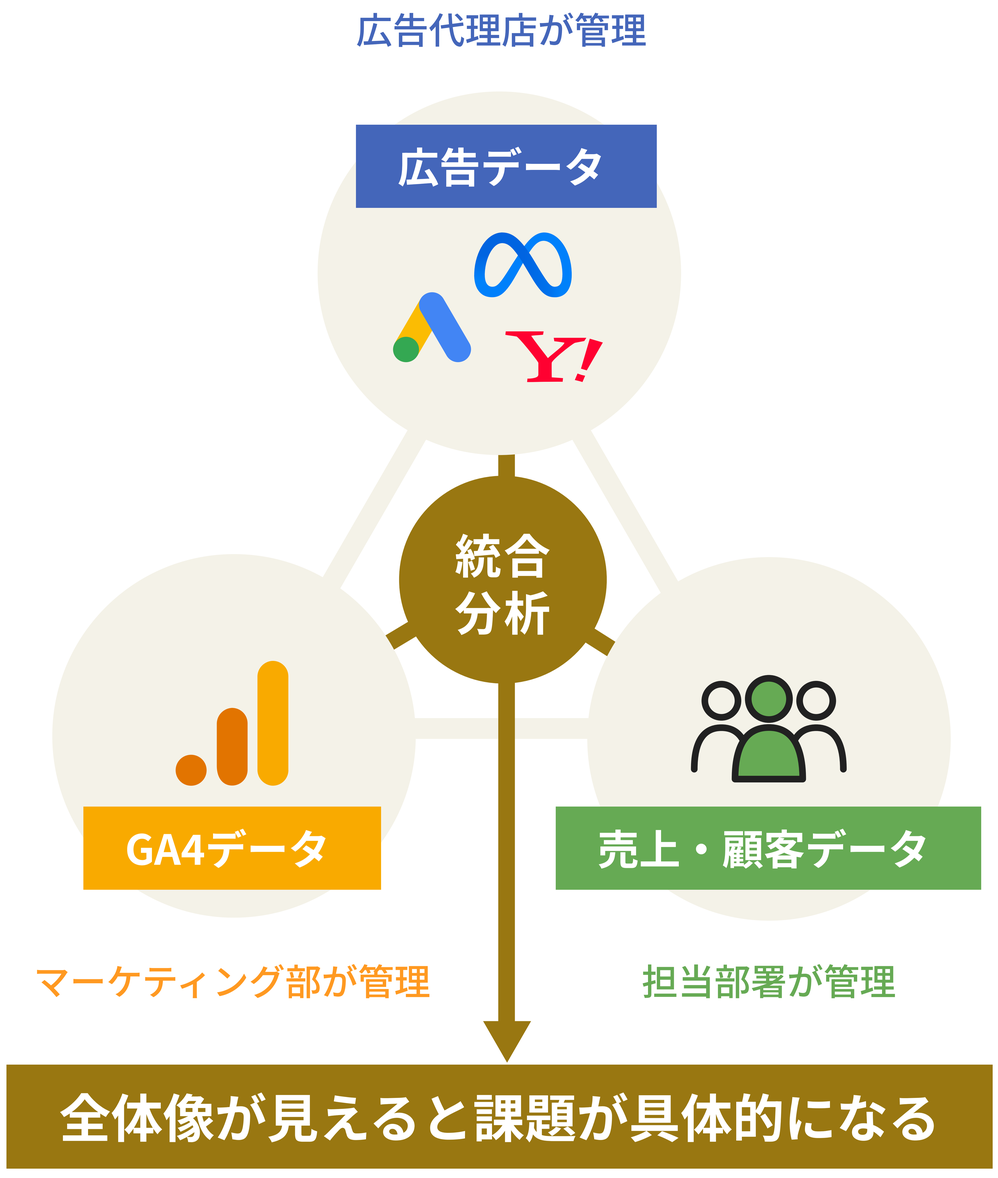
統合分析 → 利益を生むチャネル・商品・顧客層を特定。
費用対効果を可視化し、根拠に基づいた投資判断

競合他社に先を越されることが多い

統合分析 → 顧客データや市場トレンドを分析することで
見えていなかった潜在的なニーズや市場を発見

顧客離れ・リピーターの不足

統合分析 → 離脱しそうな顧客を特定。
パーソナライズ広告等で再購入を促す施策



サービス概要

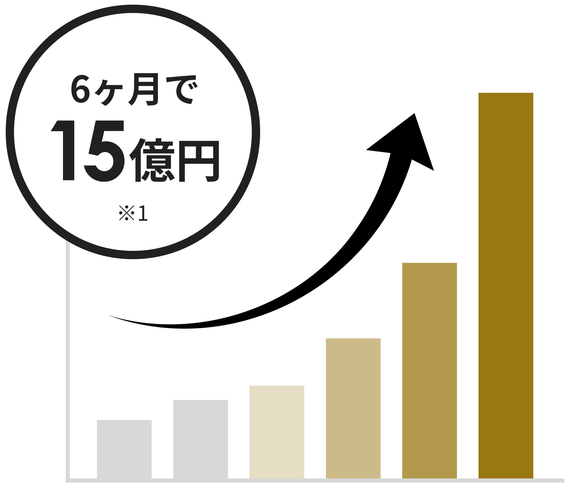
✓ “効果は絶大” 短期間で売上の最大化

ハーレーダビットソン

分析対象

- 過去の高価値顧客の特性・行動パターン
- WEBサイトでのユーザー行動
- Meta、Google広告データ

など



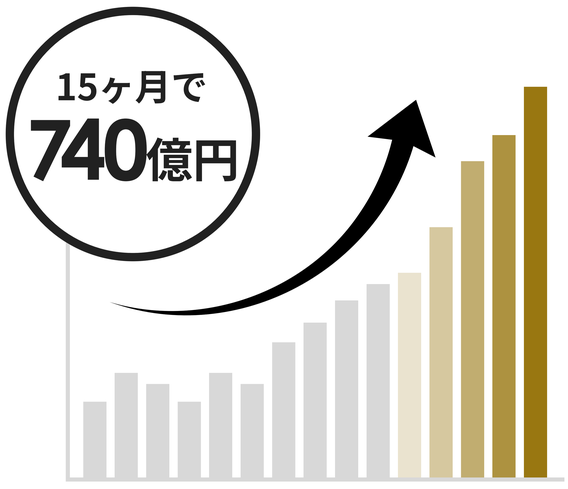
※1 平均単価200万円×売上40%増×販売台数で算出
データソース：Harvard Business Review 等

レッドブル

分析対象

- YouTube Analytics 分析
- ハッシュタグ 拡散パターン
- 地域別売上データ
- 購買行動データ

など

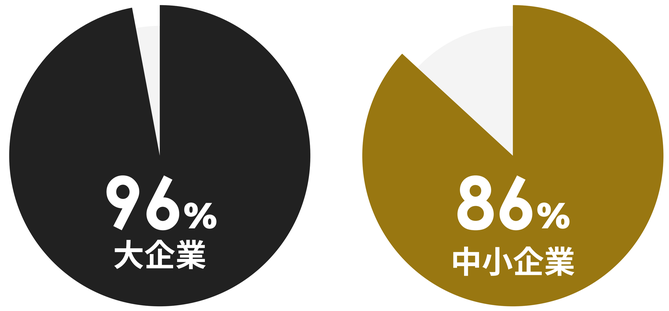


データソース：Scripa 公開レポート 等

✓ 大企業では当たり前のデータ解析

※ 大企業＝ 従業員数 1,001人以上の企業として分類

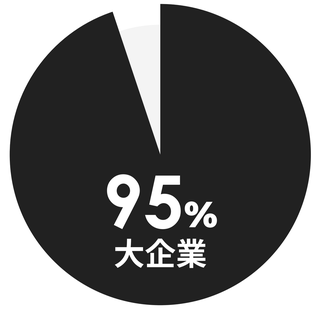
基本的なデータ管理の導入状況の比較



**顧客管理等
何らかの形で
データの集計は
行っている**

日本政策金融公庫総合研究所「中小企業のデジタル化に関する調査」（2024年3月）より

DX推進状況の比較



IPA発「DX動向2024」より

「ixmedia」2024年調査レポートより

**データを活用する
中小企業は
圧倒的に少ない**

データ分析活用は今が絶好の差別化タイミング

弊社の強み

✓ 導入の問題を解決

中小企業に導入が難しい理由

人材	専門知識を持つ人材・チームがない
コスト	月額500万円～3,000万円以上
ノウハウ	データの整備が不十分・活用方法が不明

VALUE LINK が解決します！

人材	弊社スタッフによる専属チーム
コスト	月額 60万円～（平均100万円）
ノウハウ	改善率 100% の実績

リスクを抑えてデータの分析活用が始められます！

✓ プロジェクト体制

1人“3役”体制

プロジェクトメンバーは、担当業務外の知識とスキルも備え、
お互いの考えや目標を高い精度で理解し、行動できるチームに。

SWAC 上級ウェブ解析士 資格取得

翻訳者として機能

マーケティング部門とシステム部門の間に立ち、両者の専門用語を
「翻訳」 円滑なプロジェクト進行と実現可能な要件定義をサポート。

高連携要求業務を自社で完結

連携が大きく成果を左右する解析・広告・制作をすべて内製化
戦略的優位性を構築し、様々な視点から改善策を提案します。

事例

アパレルEC A社

ROI 約150%UP　ROAS 331%UP

課題 Facebook広告のCPAが高騰し月間広告費300万円でもCVRが1.2%と低迷、リターゲティング広告の効果も見えずROAS悪化。

施策 GA4広告データ統合でカスタマージャーニー分析、動的リターゲティング広告と類似オーディエンス配信で高精度ターゲティングを実現。

売上推移 +68%
年商 6.7億円 ➡ 11.3億円

営業利益 4.1倍
年間 0.7億円 ➡ 2.9億円

アパレルEC B社

ROI 約100%UP　ROAS 251%UP

課題 Meta広告のリーチは高いが購入率が低く広告費対効果が悪化、Z世代の購買行動分析ができずターゲティング精度が低い。

施策 統合分析でエンゲージメント×購買データを連携、インフルエンサー効果測定とUGC活用でZ世代の心を掴む広告戦略を構築。

売上推移 +82%
年商 4.8億円 ➡ 8.9億円

営業利益 3.5倍
年間 0.8億円 ➡ 2.8億円

食品EC販売 C社

ROI 約160%UP　ROAS 334%UP

課題 Google広告のCPCが高騰し検索広告のCVRが0.8%と低迷リスティング広告の品質スコアも低下し広告費対効果が悪化。

施策 GA4とGoogle広告を連携し検索クエリ分析、商品カテゴリ別の最適なキーワード戦略で品質スコア向上を実現した。

売上推移 +95%
年商 8.1億円 ➡ 15.8億円

営業利益 4.5倍
年間 0.7億円 ➡ 3.2億円

クリニック D社

ROI 約200%UP　ROAS 450%UP

課題 美容系リスティング広告の競合が激化しCPCが高騰、Google広告のCTRが低下し月間広告費が売上の25%を占める状況。

施策 患者データとGoogle広告の統合分析で高収益キーワードを特定美容系専門LPのクリエイティブと広告改善で効率的集患を実現。

売上推移 +88%
年商 10.4億円 ➡ 19.7億円

営業利益 2.8倍
年間 2.9億円 ➡ 8.2億円

事例

学習塾 E社

ROI 約170%UP　ROAS 367%UP

課題 Google広告の教育系キーワードは競合激化でCPCが高騰
チラシやDMの効果測定ができず広告費の無駄が発生。

施策 顧客とGAデータを活用したGoogle広告で新規層へのアプローチ強化
保護者向けFacebook広告と体験授業予約システムで効率的集客。

売上推移 +90%
年商 8.9億円 ➡ 16.9億円

営業利益 4.8倍
年間 1.1億円 ➡ 5.3億円

自動車販売店 G社

ROI 約110%UP　ROAS 180%UP

課題 競合激化でCPC高騰、紙広告とDMの効果測定ができず広告予算
の最適配分が困難。

施策 個別管理された属性データと行動データを統合し、一元化した
CRMを構築。広告連携でリターゲティング配信を最適化。

売上推移 +54%
年商 12.1億円 ➡ 18.6億円

営業利益 4.0倍
年間 0.6億円 ➡ 2.4億円

弁護士事務所 F社

ROI 約140%UP　ROAS 728%UP

課題 法律系キーワードは競合激化でCPCが1クリック2,000円超、
リスティング広告の品質スコアも低下し広告効率が悪化していた。

施策 法務コンテンツSEO連携で専門性をアピール、リーガルテック
活用による業務効率化をアピールポイントとした広告戦略を構築。

売上推移 +98%
年商 7.2億円 ➡ 14.2億円

営業利益 3.6倍
年間 2.0億円 ➡ 7.3億円

飲食業 H社

ROI 約120%UP　ROAS 261%UP

課題 来客数低迷により従来の紙チラシ・看板広告が全く効果なし、
デリバリー需要への対応遅れで売上40%減少。

施策 デリバリーアプリ広告とSNS連携による顧客接点のデジタル化、
テイクアウト専用商品をSNS分析で開発しオンライン集客を強化。

売上推移 +57%
年商 11.8億円 ➡ 18.7億円

営業利益 3.6倍
年間 0.9億円 ➡ 3.3億円

まず最初に

統合分析の前に現状確認

現状のデータ診断（無料診断）

現状のデータ資産を拝見させていただき、取得状況や品質を評価

取得データ完璧！ 1%

取得データに不備 99%

必要なデータ取得のための準備

設定の改修

Google アナリティクス、広告プラットフォーム、CRM、ERPなど各種ツールの設定を正しく修正します。

実現可能性の確認

導入システムやECサイトとの連携を実現するためのシステム改修案を提示。必要な開発工数や期間も具体的に見積もります。

データクレンジング

収集したデータの形式を整え、不整合を修正し、分析に適した形に変換します。

データ分析・目標設定

解決すべき課題を明確にして優先順位を設定。施策の立案

改善サイクル START

✓ 継続的な改善サイクル

改善成功率 100% 継続中！

1
データ連携
Google Analytics、広告プラットフォーム、CRM、ERPなど各種データを収集

2
分析・可視化
直感的に理解できるダッシュボードの構築により分析データを可視化

3
洞察導出
データの背景にある「なぜ」「どうして」を解明し、ビジネス上の重要な気づきや新たな発見を得る

4
施策立案
客観的なデータ分析から得られた洞察を基盤として、事業戦略や経営方針を策定・決定

5
施策実施
貴社の状況に最も適した施策を選択広告運用、クリエイティブ制作までワンストップで対応可能

6
効果測定
施策により発生した新たなデータを既存データと統合し更に深く分析

単なる効率化を超えて、持続的な競争優位性を構築

まとめ

✓ データ解析の本質

核心的価値　**データを価値ある情報に変換し、経営判断を支援すること**

勘や経験に頼るしかなかったギャンブル的な判断

直感！ひらめいた！たぶんこれで大丈夫！

売れてください！神様お願いします！

推測ではなく、確信を持った意思決定

こんなデータが出てるなら…

ここに投資すれば儲かる可能性が高い！

データ解析によって発見できる価値のある情報

売上を上げる具体的な方法

- 顧客単価アップの施策提案
- 新規顧客獲得の効率化
- 既存顧客の継続率向上

など

無駄なコストの削減

- 在庫管理の最適化
- マーケティング費用の効率化
- 人件費の生産性向上

など

競合優位性の確立

- 業界内での差別化ポイント
- 先行者利益の獲得
- 市場シェア拡大の可能性

など

「勘」ではなく「根拠」で確実にビジネスを成長させる

あなたが知りたいことを、すべて数字で示します。

分断したデータをつなぎ、価値を創出する。

VALUE LINK

是非、ご相談ください。

株式会社 Radical Ad（ラディカルアド）
東京都新宿区新宿2-5-12 FORECAST新宿AVENUE6階
03-6384-1385

お問い合わせ・ご相談

https://radicalad.co.jp/contact/

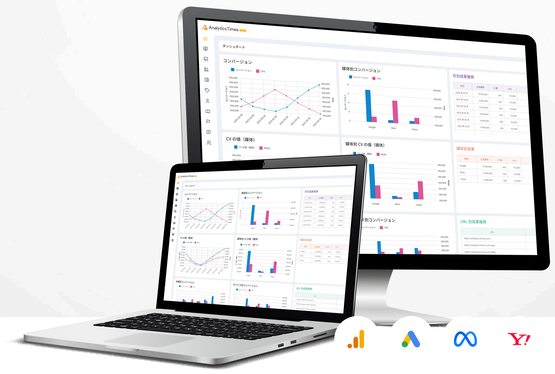
マーケティングツールの紹介

アナリティクスタイムズ
AnalyticsTimes BETA

今すぐ無料で使える　**専門知識も不要**

複数の広告媒体のデータを
1 画面で統合モニタリング

日々のデータチェックが驚くほど楽に！
Google アナリティクスのデータも連携可能！



Analytics Times（アナリティクスタイムズ）
https://analytics-times.com/

GA4 設定チェックツール
powered by AnalyticsTimes

既に設定が終わっている人も　**これから設定する人も**

Google アナリティクスの
重要な設定を見直そう

専門知識不要！
手順に従うだけで重要項目の確認が完了します。

GA4 設定チェック
GA4設定チェックツール
https://analytics-times.com/tool/