

Google の AI で動画を量産し、 1 件あたりの獲得単価を抑えて CV 数 136% を達成



AEA Winner [業界：エネルギー・住宅]

蓄電池、太陽光発電システム、エコキュート、IH クッキングヒーターなどの設備の販売と設置



リノベステーション

リノベステーション
東京都千代田区
renove-station.com

[代理店]



Infinity Agent
-marketing company-

株式会社
インフィニティエージェント
東京都千代田区
infinity-agent.co.jp



本施策の成果

136%

CV 数（半年間）

11%

CPC 改善（半年間）

デジタルマーケティング支援の会社として、自社のリノベステーションという事業で実際に成果を出せた知見を、さらに磨き上げていくことが重要だと考えています。自分たちのコストで検証し、数値で根拠を持った上で提案できること。これが、机上の空論ではない地に足のついた支援につながると確信しています。その解像度を上げ続けることで、より多くのお客様の事業成果へとつなげていきたいと考えています。

株式会社インフィニティエージェント
グロースマーケティング部 責任者
根津 将太郎 様

概要

情報の非対称性が根強く残るリフォーム・エコ商材市場で、相談から施工までを一気通貫で担うリノベステーションは、P-MAX キャンペーンと Gemini を活用することで、人の目を惹きつける質の高い動画クリエイティブを迅速かつ大量に配信。CVR は維持したまま、CV 数の大幅な改善を実現しました。

課題

同社が扱う太陽光や蓄電池といったエコ商材は、わかりやすく言うと「なくても困らないが、あったらいいもの」という性質上、ニーズが顕在化するタイミングを的確に捉えることが成果を左右します。特に各自治体の補助金の募集が始まる時期は最大の需要期となりますが、競合各社も同時期に出稿を強化するため、入札の激化に伴って CPA（獲得単価）が高騰しやすいという構造的な課題を抱えていました。加えて、ユーザーが自ら情報を探すのを待つ検索広告中心の運用は効率が良いことは確かですが、潜在層へのリーチに限界があることも明らかになっていました。

解決策

同社が着目したのが、P-MAX キャンペーンの動画アセットです。特に、ユーザーの悩みに寄り添う「UGC 風」の動画が高い成果を示しており、この勝ちパターンをさらに進化させるために Gemini を導入。これまでの運用で蓄積してきた膨大な動画アセットを学習素材とし、「最初の 3 秒で心をつかむ構成」を Gemini で大量に制作しました。さらに、AB テストに加え、Google クリック ID（広告クリック時にユーザーへ URL パラメーターを付与する仕組み）を活用し、同社の顧客管理システムと連携。どの動画からサイトに流入し、その先で実際に成約まで結びついたか（オフライン コンバージョン）を分析して、成果につながる動画の「型」を特定しました。

結果

施策開始からわずか 1 か月ほどで CPC（クリック単価）が大幅に改善し、広告のリーチが飛躍的に拡大しました。半年間の運用を経て、CPA を抑制しながら CV 数

は 136% を実現。さらに、Google クリック ID によって広告接触から成約に至るまでの経路を可視化し、「最終的に成約につながったクリエイティブとユーザー行動」のデータを Google の AI に学習させることで、成約確度の高いユーザー層への高精度なターゲティングも可能になりました。

成功のポイントと展望

確かなデータと Google の AI を連動させ、PDCA（計画・実行・評価・改善）を高速で回したことが今回の成果につながりました。今後は、動画制作のさらなる自動化を研究し、より多くの「勝ちパターン」を構築できる体制を広げていく方針です。

