



広研レポートonline

「これから」ネットショップの自動集客ツール“AdSIST”を提供、AI活用で広告配信を最適化

2023-09-01 [会報誌-広研レポート](#) [連載企画](#) 「デジタルアド 次代の先駆者」

[連載企画](#) [会員専用](#)

Webサイトの開発・運用会社、これから（東京・新宿）は、ネットショップの自動集客ツール「AdSIST」（アドシスト）を開発、2019年6月から提供している。カートシステムと呼ぶネットショップ制作サービスと連携し、Google、フェイスブックなどにAI（人工知能）を活用して広告を自動配信する仕組みだ。ネットショップの売り上げ低迷に悩む小規模事業者の間で導入が急速に増えている。代表取締役の今泉雄介氏に事業戦略を聞いた。

（聞き手はジャーナリスト／研究員 永家一孝）

◆ネットショップの売り上げ拡大へ広告配信を支援

——AdSISTの提供に力を入れていますね。

近年、個人事業主などの小規模企業がネットショップを始める場合、BASE、カラーミーショップ、Shopifyなどのカートシステムと呼ぶネットショップ制作サービスを利用することが多くなっています。低費用で手軽に立ち上げられるからです。しかし、売り上げに結びつかずに悩んでいるサイトが非常に多いのが現実です。そこで、その解決手段として、売り上げを伸ばすための自動集客ツールとして開発したのがAdSISTです。広告配信支援の方法・プログラムとして特許を得ました。



※クリックで拡大

2019年6月にサービスを開始しました。すぐに手ごたえがあり、翌年末には導入ショップが3000サイトになりました。新型コロナウイルス禍でEC（電子商取引）が注目されたこともあり、導入サイトは増え続け、今年7月末には1万3,000サイトに達しました。

——利用サイトを増やすことができた秘訣は？

特徴の1つは専門的知識を必要としないことです。最初にショップ名や商品分野、広告のタイトルを入力してもらいますが、これもチャット形式で簡単に入力できます。現在、主要な8社のカートシステムと連携していますが、カートシステム上のネットショップの商品データを使って、Googleやフェイスブック、Instagram、ヤフー、LINEの各メディアに配信可能な広告フォーマット（書式）に自動変換しています。

もう1つの特徴は、低料金で利用しやすいことです。3つのプランがありますが、固定の月額料金なしの場合は広告費（広告投入額）の30%を運用手数料として徴収しています。試しに使ってみるのにお薦めしています。広告費が10万円なら1日1,000円程度で利用できます。他の2つのプランは、月額5,000円の場合なら運用手数料は広告費の15%、月額1万円なら同10%に設定しています。広告費の規模に応じてお得なプランが選べるわけです。

小規模企業の経営者は理屈ではなく、実際に利用してみて、売り上げが上がるのが分かれば即座に利用継続の意思決定をします。管理画面を見れば、広告に投入した費用と売り上げが一目瞭然です。利用サイトの平均では、広告費の4倍強の売り上げを上げています。

◆AIを活用して運用、広告文作成にチャットをGPT搭載

——広告効果を高めるための運用も自動化しているのですか。

AI（人工知能）を活用することで、配信したときの反応に応じて、利用企業の商品やサービスに関心があるユーザー層への配信に自動的に絞り、最適化していきます。これにより広告効果が大きくなります。当社は会社設立以来、多様な業種のネットショップを制作し、運用してきました。その経験をもとに、社内のエンジニアが独自のシステムとして開発しました。

——今春以降、ネット広告大手など広告文の作成に生成AIのChatGPTを活用する動きが出ています。

4月にAdSISTでも、ChatGPTのモデルの1つである「gpt-3.5-turbo」を利用した広告文作成の補助機能を実装しました。商品名とその特長を入力すれば、広告文を提案してくれるものです。まだ利用者は少ないものの、広告文作成にかかっていた時間を大幅に削減することが期待できます。

——ところで、AdSISTの開発、提供を事業化したのはどういう想いからですか。

会社設立時はとにかく売り上げを確保する必要があり、単価の高いネットショップの制作から始めました。ネットショップのコンサルティングにも力を入れました。しかし、コンサルでは1人の担当者が手がけられるクライアントはせいぜい10社程度です。今、国内のネットショップの数はおそらく300万サイト近くもあると思います。こうした多くのネットショップを相手にした事業をしたいとの想いが強かったのです。

当社のビジョンには『人と企業の個性を伸ばし生産性を底上げする』を掲げています。日本の場合、特に中小企業の生産性を底上げすることが課題ですが、AdSISTはそれに貢献できると思います。

——会社全体の売り上げの中でどのくらいを占めていますか。

AdSISTはまだ全体の売り上げの5%程度ですが、AIの活用を充実させながら、利用者企業数や売り上げを拡大させていきたいと思っています。広告代理店向けの「AdSIST plus」も提供しており、導入件数が100社を超えています。一方で、このビジネスモデルを他の分野に応用していく戦略をとっていきます。まず人材採用の分野で始めます。

当社は正社員が約200人の規模になりました。継続的に利益を計上しており、新規株式公開（IPO）を目指しています。

* * * * *

今泉 雄介氏（いまいずみ・ゆうすけ）

2004年3月豊橋技術科学大学修士課程修了（専攻は環境技術）。04年4月ITパッケージの制作会社テレウェイヴリンクス（現アイフラッグ）入社、12年1月に同僚2人とともに、株式会社これからの設立、代表取締役に就任。趣味は釣り、料理など。1979年愛知県生まれ。