

売れる
ネット
広告社
GROUP

【“検索”の時代は完全に終わった】
売れるネット広告社グループ、
通販の巨人『やずや』と歴史的タッグ！

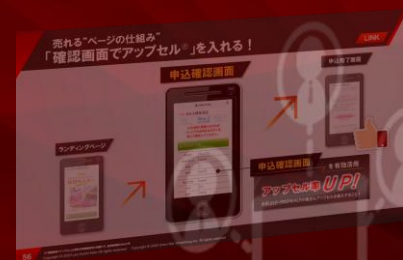
《日本初》のAEO(AI Engine Optimization)戦略で
“買うAI”時代を掌握へ
～「AI時代の三種の神器」を実装する独占プロジェクト、遂に始動～

売れるネット広告社グループ株式会社
代表取締役社長CEO 加藤公一レオ



<https://youtu.be/ZRN1R5UxD7A>

説明動画はこちら



Best
Workplaces™

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2024

Best
Workplaces™
for Women

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2024

Best
Workplaces™
in Kyushu & Okinawa

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2025

Great
Place
To
Work.
Asia's Best
Workplaces
2021

たいせつにします
プライバシー
18830033(03)

50 Technology Fast 50
2020 Japan WINNER
Deloitte.

500 Technology Fast 500
2020 APAC WINNER
Deloitte.

FT FINANCIAL
TIMES
statista HIGH-GROWTH
COMPANIES
ASIA-PACIFIC 2022

はじめに

売れるネット広告社グループ株式会社は、
健康食品通販のパイオニアである『株式会社やすや』の“AI経営変革”を実現する
中核パートナーに就任しました。

本日、やすやの全社的なAI活用を推進する“大型プロジェクト”を
本格始動したことをお知らせいたします。

発表の背景：“SEO終焉”と 《日本初》AEOがもたらす革命

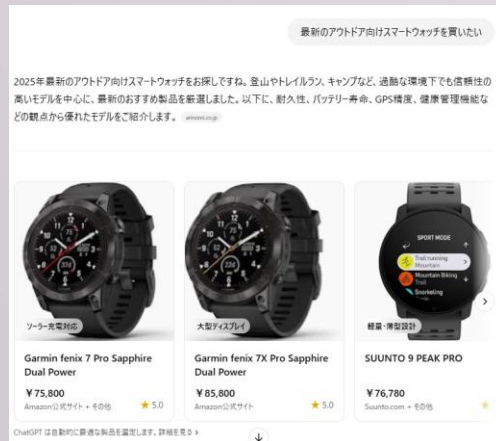
2025年5月19日、売れるネット広告社グループは
国内上場企業で日本初となるOpenAI連携の“**AEO(AI Engine Optimization)**”
支援サービス『**売れるAI最適化 for ChatGPTショッピング**』を《独占リリース》

The banner features a blue background with a network of glowing nodes and lines. In the top left corner, there is a red square logo with the text '売れるネット広告社 GROUP'. The main headline in large yellow and white text reads: '【OpenAI連携×日本初】ChatGPTショッピング革命'. To the right of the headline is a gold circular seal with a crown icon and the text '日本初! First product in Japan' and three stars. Below the headline, the OpenAI logo and ChatGPT logo are displayed. To their right is a red rectangular box with the text '売れるAI AI optimization 最適化' and 'for ChatGPT ショッピング' below it. The bottom section of the banner has a dark blue background with white and yellow text: '売れるネット広告社グループ、《独占リリース》“買うAI”最適化サービスを提供開始! ~OpenAI・ChatGPT時代のECを制する《日本初》のAEO戦略、ここに始動~'. In the bottom right corner, there is a small text '※当社調べ'.

ChatGPT「ショッピング機能」をリリース！(2025/4/28)

お客様の商品探索・購買行動に、AIが介在する時代

「自分に合うアウトドアウォッチ、
AIに選んでもらおうかな…」



「今日の夕食、AIにレシピ提案してもらって、
材料もそのままAIに注文させたい。」



これらは空想ではなく、ChatGPTの「ショッピング機能」や、
対話型AIによる商品検索が**現実の選択肢**として登場しています。

AIエージェントの進化と「買うAI」時代



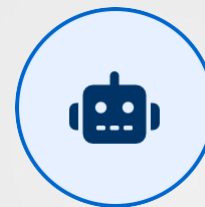
第1段階：便利ツール

業務効率化や情報検索の補助として利用



第2段階：AIエージェント/ マルチモーダル

自律的な業務の代行。



第3段階：買うAI・売るAI

消費者に代わって選択・購入判断を行う

変化する購買プロセス



情報収集
消費者が行う



比較検討
消費者が行う



決定
消費者が行う



購入
消費者が行う



使用・評価
消費者が行う



情報収集
AIが代行



比較検討
AIが代行



決定
AIが代行/提案

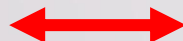


購入
AIが代行



使用・評価
消費者が行う

「買うAI」「売るAI」の未来像



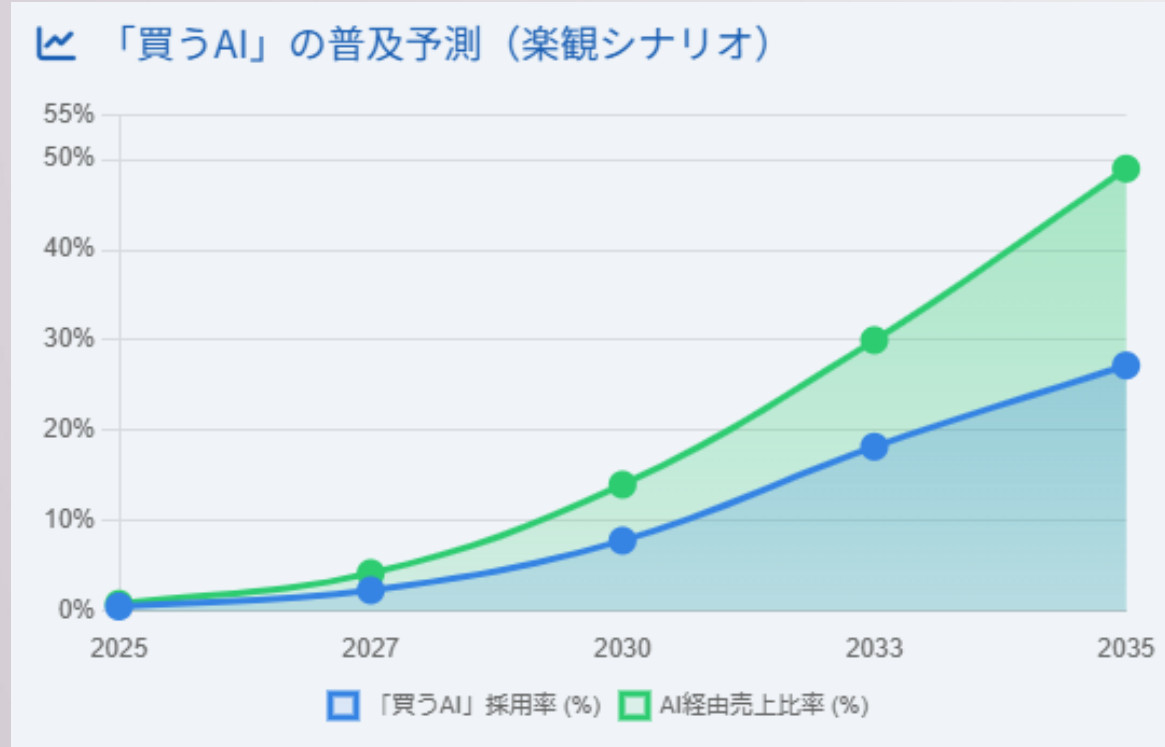
AI時代の購買エコシステム：

消費者の代理としての「買うAI」と

ブランドの代表としての「売るAI」が

自動的に交渉・最適化を行い、効率的な取引を実現する新しい購買形態

AI経由の売上拡大は、無視できない市場の「事実」



当社予測データによると、2030年には「買うAI」採用率が**7.8%**、AI経由売上比率は最大**14%**に達する可能性があります。

さらに2035年には、採用率**27.2%**、AI経由売上比率は最大**49%**に達すると予測しています。

この予測は、AI技術の進化と消費者の受容度向上という**現在のトレンドに基づいた**ものです。

2030年頃から AEO対応の有無が売上に直接影響を与え始め、2033年頃にはAI最適化済みブランドと未対応ブランドの格差が顕在化するとみています。

お客様の「AIでの商品選び」、 対応できていますか？

AIが商品を推薦する「買うAI」時代が現実のものに。
「売れるAI最適化(AEO)」で、AIに選ばれる企業へ。

AI時代を勝ち抜くための新戦略「AEO(AIエンジン最適化)」

⚙️ AEOとは？

AI Engine Optimizationの略。自律型AIエージェント(買うAI)による選定・推奨の可能性を最大化する最適化活動です。

❓ なぜAEOが必要なのか？

かつてSEO(検索エンジン最適化)やASO(アプリストア最適化)が企業の成長に不可欠だったように、**AIが主要な顧客接点となる時代において、AEOはビジネスの生命線**となり得ます。

人間向けの対策(SEO/ASO)とAI向けの対策(AEO)は、対象も主要要素も異なります。
AIにはAI特有の「情報の好み」があるのです。

	SEO(検索エンジン最適化)	ASO(アプリストア最適化)	AEO(AIエンジン最適化)
対象	Google、Bingなどの検索エンジン	App Store、Google Playなど	自律型AIエージェント(ChatGPTなど)
目的	検索結果での上位表示	アプリ検索での上位表示	AIによる商品選定・推奨の獲得
主な施策	キーワード最適化、良質なコンテンツ	アプリ名・説明の最適化、レビュー獲得	AI理解可能なデータ構造化、AIとの連携



「買うAI」の推薦候補から 除外される

お客様がAIに相談した際、貴社の商品が選択肢にすら上がらない。



既存のマーケティング効果の低下

お客様がAIを介して購買する割合が増えれば、従来の広告やSEOの効果が相対的に減少する。



ブランド認知機会の逸失

AIによるレコメンドは、新たなブランド認知のチャネル。この機会を逃すことになる。



競合他社への顧客流出

AEO対策を積極的に行っている競合に、AI経由の顧客を奪われる。

**検索キーワードを人間が“探す”時代は完全に終わり、
生成AIに“尋ねる”のが当たり前の時代が
本格到来しています。**

株式会社やずやとの パートナーシップについて

パートナーシップの歴史的背景：22年の信頼



- ・加藤公一レオは、会社員時代から22年間にわたり一貫して「やずや」のネットマーケティングを支援！
- ・検索エンジンの“SEO(Search Engine Optimization)”全盛の時代を共に駆け抜けた両社だからこそ、誰よりも早くその“時代の終わり”を確信！

やずやのAI経営変革



- AIを軸とした**“全社的AI化”**を重要課題と位置づけ。
- 歴史的な変革を成功に導くパートナーとして『**売れるネット広告社グループ**』が選ばれました。

『売れるネット広告社グループ』を指名した理由



項目	概要
対象	株式会社やずや（日本のD2C市場を牽引する健康食品通販のパイオニア）
当社役割	全社的AI化の中核パートナー（マーケティング&業務のAIドリブン改革を一気通貫で推進）
狙い	「AIが商品を“評価・比較・選定・購入”する」状態を最速で実現し、“買うAI”市場のNo.1モデルケースとなる

ご支援の内容

8月に新設する**売れるAIマーケティング社**を通じて、
やずや様の「全社的AI化プロジェクト」をフルスコープで支援

- 『AE0』の完全導入とマーケティング効果の最大化
- 全社的な生産性革命(AIドリブンな組織文化の醸成)
- 先行者利益を“指数級”に拡大する未来予測



売れるAIマーケティング社
(2025年8月設立予定)

売れるAI AI Marketing Agent
マーケティングエージェント

売れるD2C/AI AI Reskilling Training
リスキリング研修

売れるAI AI Fulfillment Agent
フルフィルメントエージェント

売れるAI AI optimization
最適化
for ChatGPT ショッピング

具体的アクションプラン（2025年8月～2026年3月）



やずや

売れる
ネット
広告社
GROUP



期間	主要施策	“三種の神器”該当	期待インパクト（KPI）
8月	AEO 総点検ワークショップ	買うAI	AIレコメンド流通比率向上
9-11月	AI接客チャットボット正式導入	売るAI	CVR向上、LTV向上
12月	AIパーソナライズ広告 × 生成動画	売るAI	ROAS向上
1-3月	フルフィルメント自動化 PoC	AI未来予測コンサル	人件費削減、出荷リード減少

やずや様の「全社的AI化プロジェクト」をフルスコープで支援

市場規模と株主価値への 絶大なるレバレッジ

市場規模と株主価値への絶大なるレバレッジ

●AEO 市場 TAM(Total Addressable Market):
世界 3.4 兆円(2028 年予測、当社試算)

●やずや×当社 グロースモデル:

- ①既存巨大顧客基盤へのAIクロスセル
- ②市場トレンドを先読みした新D2Cブランドの共同創出
- ③本プロジェクトで確立するAEOノウハウの汎用SaaS化 & 外販

これら三位一体のレバレッジで、年商拡大のための“AI経営創出ビジネス”の実現を視野に入れています。

市場規模と株主価値への絶大なるレバレッジ

2025年は「AIショッピング元年」です。

本件が売れるネット広告社グループの業績に与える影響は、
単なる1プロジェクトに留まりません。

売れるネット広告社グループは、**この歴史的転換点の先頭に立ち、
「やずや」という偉大な成功事例を
日本の新たな成長モデルとして確立**します。

これにより、“AIに最適化されたブランドだけが生き残る”時代において
**圧倒的な先行者利益を確定させ、
株主の皆様の期待を“超絶に”上回る企業価値創造を実現**することをお約束します。

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！



**売れる
ネット
広告社**
GROUP

**売れる
ネット
広告社**
GROUP

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)