

【新機能リリース】Picaro.AI Amazonスポンサー・プロダクト広告(SA)の設定・分析機能を提供開始

— 推奨入札額 × CPC × インプレッションシェア を可視化し、戦略的な入札判断を実現 —

株式会社Picaro.ai(神奈川県横浜市、代表取締役:下平季位)は、Amazon販売事業者向けAI支援ツール「Picaro.ai」において、スポンサー・プロダクト広告(SA)の設定・分析機能を正式にリリースしました。

本機能は、一般的なSA広告運用ツールと同様に広告設定・管理を行えるだけでなく、Amazonが推奨する入札単価のトレンド、CPCの推移、インプレッションシェアを可視化できる点を特長としています。

これにより、感覚的な入札調整ではなく、市場全体の動きと自社の過去実績を根拠にした、再現性のある広告運用判断が可能になります。



株式会社Picaro.ai Amazonスポンサー・プロダクト広告(SA)
の設定・分析機能を提供開始

サービスリリースの背景

Amazon広告運用の現場では、以下のような課題が多く存在します。

- 入札単価を「なんとなく+○%」「キリの良い金額」で調整している
- 市場全体、競合他社の入札状況が把握できない
- CPCは見ているが、インプレッションシェアとの相関関係が分からぬ

特にセール前や大型イベント前においては、
「市場はいま強気なのか、弱気なのか」
「どの入札単価で、どの程度の露出が取れていたのか」
を把握できないことが、広告費の非効率化や機会損失につながっていました。

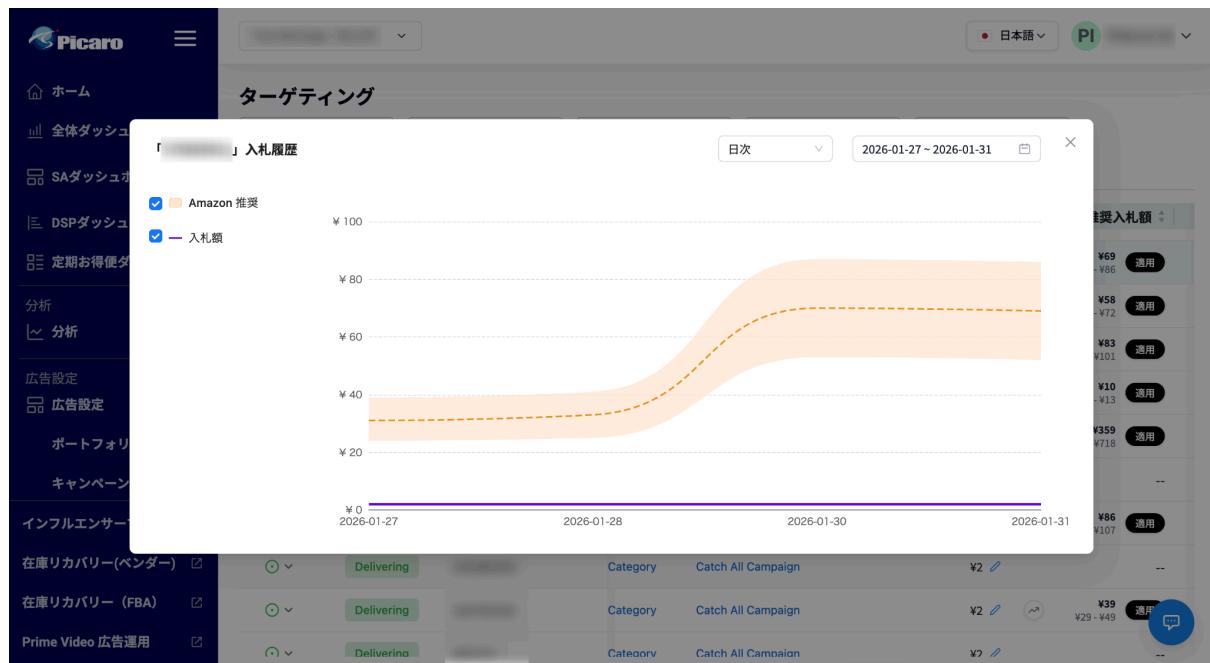
Picaro.aiはこれらの課題を解決するため、市場データと実績データを横断的に分析できるSA広告機能を開発しました。

新機能の主な特長

① Amazon推奨入札単価のトレンドを可視化

The screenshot shows a detailed view of the Picaro.ai platform's bidding analysis feature. A modal window is open, displaying a table of bidding trends across different targeting groups. The columns include '広告グループ' (Ad Group), 'キャンペーン' (Campaign), 'ポートフォリオ' (Portfolio), 'タイプ&マッチ' (Type & Match), '入札額' (Bid Price), and '推奨入札額' (Recommended Bid Price). One specific row is highlighted with a red box, showing a bid price of ¥150 and a recommended bid of ¥150. The right side of the screen shows a bar chart titled '獲得単価' (CPC) with various data points.

| 広告グループ | キャンペーン | ポートフォリオ | タイプ&マッチ | 入札額 | 推奨入札額 |
|---------------|---------------|---------------|----------------|------|-----------|
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥150 | ¥150 (適用) |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥23 | ¥42 (適用) |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥30 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Phrase | ¥30 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥50 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Phrase | ¥30 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥30 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥40 | -- |
| ... (blurred) | ... (blurred) | ... (blurred) | Keyword Exact | ¥20 | ¥20 (適用) |



Amazonが提示する推奨入札単価を、単なる数値ではなく時系列のトレンドとして表示。

- 市場全体の入札水準の変化
- セール前後の競争環境の動き

を把握することで、市場環境を踏まえた入札戦略の設計が可能になります。

※類似機能は一部ツールにも存在しますが、次項②と組み合わせた分析が可能な点がPicaro.aiの特長です。

② CPC推移 × インプレッションシェア を同時分析

The screenshot shows the Picaro.ai platform interface for managing search campaigns on an Amazon account. The main view displays a table of historical data for various search terms (keywords) across different weeks. The columns include:

- 検索キーワード (Search Keyword)
- ポートフォリオ名 (Portfolio Name)
- キャンペーン名 (Campaign Name)
- 広告グループ名 (Ad Group Name)
- ターゲティング (Targeting)
- 入札額 (Bid)
- インプレッションシェア (Impression Share)
- インプレッション (Impressions)
- クリック数 (Clicks)
- CTR (Click-through Rate)
- 広告費 (Ad Spend)
- CPC (Cost per Click)
- 注文点数 (Order Quantity)
- 注文売上 (税抜き) (Order Revenue (Excl. Tax))
- ACOS (Average Cost of Sales)
- ROAS (Return on Ad Spend)
- CVR (Conversion Rate)
- 平均獲得単価 (Avg. Win Price)

The interface also includes a sidebar with navigation links like Home, ポートフォリオ (Portfolio), キャンペーン (Campaigns), etc., and a bottom navigation bar with tabs for 日別 (Daily), 週別 (Weekly), and ループ (Loop).

Picaro.aiでは、

- CPC(クリック単価)の推移
- インプレッションシェアの推移

を同一画面で確認できます。

これにより、

- どのCPC帯で、どの程度の露出が獲得できていたか
- 入札単価変更が、実際に露出拡大につながったのか

といった広告成果の因果関係を伴う分析が可能になります。

この「入札単価トレンド × CPC × インプレッションシェア」
を同時に可視化できるツールは、現時点では他にありません。

Picaro.aiが目指す広告運用の進化

| ラベル | 2025-12-14 | 2025-12-21 | 2025-12-28 | 2026-01-04 | 2026-01-11 |
|----------|---------------------------------|------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------|
| インプレッション | 360,775 WoW -- | 498,133 WoW +38.1% | 153,644 WoW -63.2% | 199,136 WoW +29.6% | 164,561 WoW -17.4% |
| | サブ... > [blue bar] > [blue bar] | サブ... > [blue bar] > Branded | サブ... > [blue bar] > Generic | サブ... > [blue bar] > Competitor | |
| | | | | | |
| CTR | 0.22% WoW -- | 0.16% WoW -6 bps | 0.26% WoW +10 bps | 0.28% WoW +2 bps | 0.30% WoW +2 bps |
| | サブ... > [blue bar] > Branded | サブ... > [blue bar] > Generic | サブ... > [blue bar] > Competitor | | |
| | | | | | |
| 平均クリック単価 | ¥90 WoW -- | ¥78 WoW -13.3% | ¥104 WoW +33.3% | ¥115 WoW +10.6% | ¥112 WoW -2.6% |
| | サブ... > [blue bar] > Branded | サブ... > [blue bar] > Generic | サブ... > [blue bar] > Competitor | | |
| | | | | | |

Picaro.aiは、数値を並べるだけの分析ツールではありません。

- WoW(Week over Week)の変化
- (近日対応予定)DoD(Day over Day)の変化

といった短期的な変化とアクションの因果関係を捉えることで、

- 再現性のある改善施策
- 属人化しない広告運用判断

を支援します。

広告運用を

「経験や勘」から「市場データと実績データに基づく意思決定」へ進化させることが、Picaro.aiの提供価値です。

今後の展望

本機能はリリース初期段階のため、今後も改善を重ねていく予定です。

一方で、広告運用の現場を具体的な数値で支援できる実践的な機能として、すでに高い有用性を発揮しています。

セール前の入札戦略設計や、広告費配分の最適化に、ぜひPicaro.aiの新しいSA広告機能をご活用ください。

株式会社Picaro.aiについて

株式会社Picaro.aiは、日本発のブランドをアメリカやヨーロッパを中心とした世界のAmazonで販売・展開する際の、アカウント運用代行およびコンサルティングサービスを提供する法人として、2018年に設立。現在、数多くの国内・海外Amazonアカウントを運用しています。

代表取締役はAmazonに10年在籍し、その後中国越境ECのネットイースコアラの日本法人代表を歴任、数多くのAmazon関連企業やEコマース企業の顧問を務める下平季位。

会社概要

社名 : 株式会社Picaro.ai

代表 : 代表取締役 下平 季位

設立 : 2021年6月1日

業務内容:

- ・Amazon売上拡大支援ツールの開発及び運用
- ・バーチャルアシスタントサービス
- ・国内・越境Amazonアカウント運用代行サービス
- ・広告運用代行サービス
- ・ベンダー在庫リカバリーサービス
- ・FBA在庫リカバリーサービス

URL: <https://picaro.co.jp>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社[Picaro.ai](#)

広報担当 : E-mail : picaro.ai.pr@picaro.co.jp