

Amazon広告のAI自動化時代における「説明可能性」と「再現性」を両立する広告戦略基盤を提供開始

— Picaro.AI、全検索キーワード構造化ラベリング機能を実装 —

株式会社Picaro.AI（本社：神奈川県横浜市西区、代表取締役：下平 季位、以下 Picaro.AI）は、AI自動化が進むAmazon広告運用において、成果の理由が不明確になる「ブラックボックス化」の課題を解決するため、全検索キーワードの構造化ラベリング機能を実装した広告戦略基盤の提供を開始しました。

これにより、企業はAIによる「偶発的成果」を「構造的成果」へと転換し、戦略レベルでのAmazon広告運用を実現します。



**Amazon広告のAI自動化時代における「説明可能性」と「再現性」を
両立する広告戦略基盤を提供開始**

Amazon広告は急速にAI主導型へと進化しています。
Performance+、自動入札、動的最適化アルゴリズムの高度化により、運用効率は向上しています。

一方で、多くの企業が直面している課題は明確です。

- なぜ成果が出たのか説明できない
- 成功要因を再現できない
- 社内外への戦略説明が困難
- AIの判断ロジックがブラックボックス化している

成果は出ている。しかし「構造」が見えない。
これがAI広告時代の本質的なリスクです。

Picaro.AIのアプローチ: 全検索キーワードの構造化

Picaro.AIは、全検索キーワードに対し意図・役割ベースでのラベル付けを実施。

例:

- 指名検索
- 競合比較検索
- 機能訴求検索
- 課題解決型検索
- カテゴリ拡張検索
- 新規需要創出検索

AIによる最適化結果を「検索意図単位」で分解・比較可能にすることで、ブラックボックス化を防ぎ、説明可能な構造へと変換します。

Amazonアカウント:デモ 2026-02-11 - SELLER

日次

2026-02-03 ~ 2026-02-06

日本語

Pi Picaro Inc

検索キーワードラベル

キーワードタイプ

☐ データがない件も表示する

📄

ラベル	インプレッション	クリック数	CTR	広告費	平均クリック単価	注文点数	注文売上 (税抜き)
> 指名検索	30,222	415	1.37%	¥27,163	¥65	117	¥187,717
> 競合比較検索	22,731	306	1.35%	¥43,644	¥143	89	¥104,544
> 機能訴求検索	1,050	51	4.86%	¥11,637	¥228	7	¥15,600
> 課題解決型検索	12	4	33.33%	¥625	¥156	0	¥0

1 - 4 / 4 件

ページあたりの項目数: 100

< 1 >

ページへ: 1

成功ケース

ケース①: ACoS改善の“真因”特定に成功

あるブランドでは、AI自動最適化によりACoSが改善していましたが、要因が不明確でした。

Picaro.AIでラベル別コントリビューション分析を実施した結果、

- 指名検索は横ばい
- 機能訴求検索が+380bps改善
- 競合比較検索が-210bps悪化

という構造が判明。

結果として、

- 競合比較キーワード群の戦略再設計
- 商品ページの比較訴求強化
- 入札配分の再最適化

を実施し、さらにACoSを追加で改善。
偶発的成果を、構造的成果へ転換しました。

ケース②: 売上拡大の横展開設計に成功

別ブランドでは売上が大幅増加していましたが、再現性が課題でした。

ラベル分析により、

- 課題解決型検索が売上成長の主要因
- カテゴリ拡張検索はCVRが低いが新規顧客比率が高い

ことが判明。

これにより、

- 課題解決型検索を他ASINへ横展開
- カテゴリ拡張検索をDSPと連動
- 上流ファネル戦略を再設計

単なる最適化ではなく、ポートフォリオ戦略の再構築へと発展しました。

ケース③: 社内説明責任の確立

エンタープライズ企業では、

「AIがやりました」では通用しません。

Picaro.AI導入後は、

- 検索意図別の貢献度
- 構造別の改善幅(bps表示)
- 意図別予算配分の合理性

をレポート可能となり、
マーケティング部門から経営層への説明が明確化。

“説明できる広告”を実現しました。

Picaro.AIが提供する3つの価値

1. 説明可能性(Explainability)

AI成果を検索意図単位で分解可能。

2. 再現性(Reproducibility)

勝ち構造を横展開可能な設計思想へ昇華。

3. 戦略集中(Strategic Elevation)

AIは最適化を担い、人間は戦略設計に集中。

AIが広告運用を担う時代において重要なのは、
「運用の巧拙」ではなく「構造の理解」です。

Picaro.AIは、

運用はAIに任せる
分析は構造で行う
戦略は人間が設計する

という役割分担を実現します。

成果を出すことは当然。
重要なのは「なぜ勝ったのか」を説明できること。

Picaro.AIは、Amazon広告を
ブラックボックスから戦略資産へと進化させます。

[無料で試してみる](#)

【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 Picaro.AI
- ・国内・国外Amazonアカウント運用代行サービス
- ・広告運用代行サービス
- ・Prime Video広告 及び DSP運用代行サービス
- ・ベンダーFBA在庫リカバリーサービス

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社[Picaro.AI](https://picaro.ai) 広報

E-mail: picaro.ai.pr@picaro.co.jp