

GA4チャット分析サービス



InsighTalk

**アクセス分析、
おしゃべりするだけ。**



AD-SAIL

愛とテクノロジー。

はじめに | ご担当者様、こんなお悩みはありませんか？

WEBサイト担当者様

GA4の画面が複雑で
どこを見れば良いか分からない

アクセス数の増減以上のことがわからず、
打ち手につながらない

月次レポート作成に時間がかかり、
本業に専念できない

WEB制作会社・広告代理店様

クライアントからGA4に関する
専門的な質問をされて困ることがある

納品後の運用支援で
差別化・継続契約を強化したい

PV数やCV数だけでなく、
もっと付加価値の高い報告をしたい

解決策 | GA4の画面を開かずに「会話するだけ」

「InsighTalk（インサイトーク）」は、チャットで気軽に話しかけるだけ。
Gemini AIが、アクセス解析の疑問に瞬時に答えを導き出します。

知りたい答えを瞬時に教えてくれる、あなたのための専属アナリストです。

The screenshot displays a chat interface for 'InsighTalk'. It features a light blue header bar with the text 'こんにちは！GA4のデータをGeminiを使って分析します。質問をどうぞ。'. Below this, there are two example questions in blue rounded rectangles: '昨日のユーザー数は？' and '訪問ユーザーが期待するコンテンツは？'. Corresponding answers are shown in light blue rounded rectangles: '昨日のユーザー数は **2,075** です。' and '... Geminiが分析中です...'. At the bottom, there is a text input field with the placeholder 'GA4に関する質問を入力してください...' and a blue '送信' (Send) button.

InsighTalk（インサイトーク）のポイント



チャットに質問するだけ

AIがGA4データを解析し、数秒で答えを提供します。専門知識は一切不要です。



変化の要因と"次のアクション"まで提案

数値の変動理由を分析し、具体的な改善策まで提示します。



用語学習や複雑な画面操作は不要

GA4の複雑な操作や専門用語を覚える必要はありません。直感的に使えます。

選べる分析スタイル

ユーザーの習熟度に合わせて2つの分析スタイルを提供しています。
モードはいつでも切り替え可能です。

簡単モード

**GA4初心者の方に
おすすめ！**

基本的に専門用語は使わず、
分かりやすい言葉で短く解説

専門家モード

**日常的にGA4分析をされる方に
おすすめ！**

GA4分析のスペシャリストとして
考えられる改善策をAIが提案

選ばれる理由① ぱっと見てわかる

InsighTalkを開くだけでサイトの今の状況を即座に表示。
変化が大きい内容については、推奨されるアクションを案内。

今月の着地予測 (対前月比)

期間	アクティブユーザー数	セッション数	新規ユーザー数	エンゲージメント率	コンバージョン数
今月予測	3,157 (+4.7%)	4,291 (+4.5%)	3,085 (+4.5%)	33.9% (+0.1pt)	11 (+14.8%)
前月実績	3,016	4,107	2,953	33.7%	10

せっかく来てくれたのに、誰も何もしてくれてないよ

昨日も一昨日も、ホームページを見に来てくれた人はいたけど、誰も商品を買ったり、問い合わせたりしてくれていません。今月も、これまで2000人以上がホームページに来てくれたのに、何か行動してくれたのはたった2人だけなんです。

これは、せっかく見に来てくれた人たちが、「これだ!」と思うものが見つからなかったり、どこで買えばいいか分かりにくかったりするのかもしれません。ホームページの内容を、もっと分かりやすく、行動したくなるように変える必要があります。

新しい人がたくさん来てくれているのに、もったいない!

毎日、初めてこのホームページを見に来てくれる人がたくさんいます。例えば、昨日も80人もの人が初めて見に来てくれました。今月に入ってから、すでに2103人もの新しい人がホームページを見に来てくれています。

これはとても良いことなのですが、その新しい人たちに、「これをぜひ見てほしい!」とか「こんなことができるよ!」というアピールが足りないのかもしれません。初めて来た人が、もっとホームページを楽しんでくれるように工夫しましょう。

選ばれる理由② 疑問を自由に質問できる

疑問を文章で質問するだけで、AIがデータを元に分かりやすく回答。
次のアクションとして推奨される質問を提案してくれるので、分析の深堀も簡単。

推奨される分析 (Recommended Analysis):

過去30日間のチャンネル別セッション数とコンバージョン数を比較してください。

過去30日間で新規ユーザーとリピーターのチャンネル構成とCVRを比較してください。

参照元／メディア別にセッション数とCVRを高い順に並べてください。

service配下のページで一番見られているページは何ですか？

送信

選ばれる理由③ 「次の一手」まで一緒に考えられる

アクセスが増えた/減っただけでなく、
「原因は何か？」「どう対策するか？」を考察。
サイト改善のPDCAの高速化を実現。



コンバージョンを増やすにはどこを改善すればいい？

検索結果にはたくさん表示されているのに、クリックされていない「惜しい記事」があります！

特に「Webマーケティング概論」という記事です。

表示回数は3,000回を超えているのに、実際に見てくれた人はわずか20人しかいません。

❌ ここが惜しい！

タイトルが大学の授業みたいで、難しそうに見えています。初心者の方は「自分には関係ない記事だ」と思ってスルーしているかもしれません。

✅ おすすめのアクション

タイトルを「知識ゼロからわかるWebマーケティングの教科書」に変えてみませんか？「専門知識がいない」と伝えるだけで、クリックしたくなる人は増えますよ！



InsighTalk

ご利用例 | 工務店WEBサイト担当者様

お悩み

- 完成見学会のようなイベントを毎月実施しているが、イベントページをどう改善すればいいかわからない
- 毎月の社内向けのレポート作成に時間がかかっている



InshighTalkが解決

必要な数値をチャットで聞くだけで、レポート作成が完了。

改善ポイントもAIがアドバイスしてくれるので、

レポート作成にかかっていた時間でページの改善に取り組めます。

ご利用例 | 広告代理店様

お悩み

- WEBサイト制作を担当したクライアントへの月次報告が定型的な数値報告にとどまっている。
- サイトのコンテンツ追加など、次の提案につなげられていない。



InshighTalkが解決

AIの深堀分析により、具体的な改善提案が可能に。

提案の幅が広がり、クライアントの満足や追加受注につながります。

料金プラン

まずは無料のStarterプランで機能をお試しください。

	Starter Free Plan	おすすめ Professional 中小企業マーケティング	Business 大規模チーム・複数サイト管理
月額（税抜）	¥0	¥14,800	¥49,800
月間総クエリ数	10	500	2,000
最大接続 プロパティ数	1	3	15
IP制限	不可	可能	可能

※クエリは質問できる回数です。

導入の流れ



サービス申込はこちら



設定が難しい場合は、弊社担当者による設定代行や、
WEB会議ツールによる設定方法のご案内も可能です。

セキュリティ・サポート体制

データの保存について

Googleの厳格なセキュリティ基準に準拠した公式API連携のみ使用。
お客様のデータは安全に保護されます。

弊社がお客様のGA4データを閲覧・保存することはありません。

お問い合わせ

フォームでのお問い合わせが可能です。
お問い合わせいただいた内容については翌営業日中に回答いたします。
初期設定や操作内容で不明点がある場合は、WEB会議等でご案内いたします。（月-金（祝日除く） 9：00-17：00）

お問い合わせフォーム：

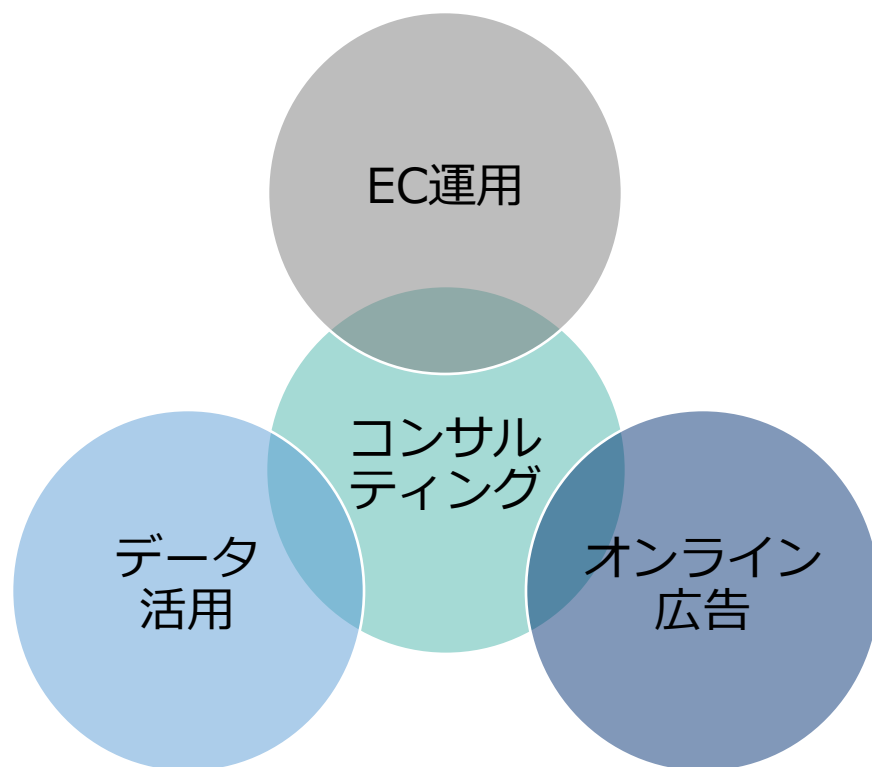
https://f.msgs.jp/webapp/form/20240_mydb_39/index.do



アド・セイルのご紹介

会社概要

名称	アド・セイル株式会社
設立年月	2008年4月
代表者	代表取締役 川添泰史
資本金	4,900万円
社員数	23名（2025年12月1日現在）
拠点	〒760-0028 香川県高松市鍛冶屋町3 三友ビル5F
事業内容	マーケティング領域の戦略立案・運用支援 オンライン広告運用代行 ECサイト運用・コンサルティング データ活用を中心としたマーケティングプロセスのデジタル化推進支援
ホームページ	https://www.ad-sail.jp/ 



オンライン広告、EC運営、データ活用のデジタルマーケティング事業を3本の柱としてこれらを統合したサービスを提供するマーケティング会社です。

InsighTalkは我々がお客様と対話するなかでお聞きした「アクセス分析をしたいが、難しい」という課題を解決するために生まれたサービスです。

わたしたちの仕事に向き合う姿勢

- お客様のビジネスとそのゴールの理解、共有を大切にします。
- お客様のビジネス全体のデザインから関わるマインドを大切にします。
- 『課題解決』の前にある『課題の発見』からお客様とともに考えます。
- お客様の意思決定の場面で必要とされる存在になれるよう努力します。
- ITリテラシーの前に人間リテラシー、世の中リテラシーを大切にします。
- 事業の規模ではなく、マーケターとしてのサービス品質での評価を目指します。

支援実績

大分県が挑むデータ起点の観光マーケティング
来訪者の消費額増を狙った「ミッドナイトおおいた」とは？

大分県観光局（大分県観光局）

2023年10月10日

（写真：大分県観光局） （写真：大分県観光局） （写真：大分県観光局）



新型コロナウイルス感染症に際しては、観光客の減少が懸念され、国内からの観光客が増加しつつある。観光客は観光消費を減らした消費の拡大・増加傾向を模索している。本記事ではキャッシュレスデータを用いた観光消費と、有効結果に結びつけたプロモーションに取り組む大分県の事例を紹介。具体的な実施内容と得られた成果を具体的に紹介する。

EDR

Page 1

- 大分県の観光消費を促す二つの視点
- 観光PRにおいて消費金額は「最適な指標」

Page 2

- 県民が消費した20代と高年齢層の10代
- キャッシュレスデータで確認するPR効果

Page 3

- 1度でフォーカスして消費額を上げる
- データドリブンな観光PRがリードする時代に

大分県様／ ツーリズムおおいた様

ツーリズムおおいたでは
2年間にわたり観光消費の
動態を計測。

そこから見えた
『夜消費の占めるインパクト』
『夜観光の発信力・量の不足』
を元に大分の夜の魅力を
発信するプロモーション
〈ミッドナイトおおいた〉を
実施。

実際の消費拡大を実現、
来訪者数・消費額増加の
成果を可視化。



データドリブンな温泉PRで観光消費単価アップ
を狙う 熊本県庁×三井住友カード×アド・セイルの挑戦

熊本県観光局（熊本県観光局）

2023年10月10日

（写真：熊本県観光局） （写真：熊本県観光局） （写真：熊本県観光局）



新型コロナウイルス感染症に際しては、観光客の減少が懸念され、国内からの観光客が増加しつつある。観光客は観光消費を減らした消費の拡大・増加傾向を模索している。本記事では「温泉」という強力な観光資源を活用し、観光消費プロモーションに取り組む熊本県庁の事例を紹介。同庁は三井住友カードとアド・セイルの協力を得て、観光消費額に基づきWeb広告のターゲティングおよび効果測定を実施した。具体的な実施内容と得られた成果を具体的に紹介する。

EDR

Page 1

- デジタル活用を推進する熊本県観光局
- 温泉のPRで消費単価の向上を目指す

Page 2

- 「集客は多いが消費につながらない場所」の特定も可能に
- シニア・ファミリー・独身女性をターゲットに効果測定

Page 3

- ターゲットとマッチするWeb広告の効果を評価
- データは観光客の行動を

熊本県様

全国でも屈指の温泉地で
ありながら、認知などに
課題。

Google広告を中心に、
三井住友カードの会員網を利用したDM送付等を行い誘客
につなげた。

プロモーション中や後の
効果検証を決済データ・
来訪計測の両面から把握し、
次のアクションへの意思決定
の材料として活用。





AD-SAIL

愛とテクノロジー。

<https://www.ad-sail.jp>