

2026年1月30日

【博報堂 BIZ GARAGE 主催】
広告運用だけじゃない、事業成長のシナリオ
博報堂のAmazon グロース・マネジメント戦略と、
構造変化への対応

2/5(木)・3/5(木)オンライン開催
マーケティング・EC 施策ご担当者へ



広告運用だけじゃない、事業成長のシナリオ

博報堂のAmazon
グロース・マネジメント戦略と、
構造変化への対応



Picaro.AI / 代表取締役
下平 季位 氏

ONLINE SEMINAR

2.5 月 15:00-
16:00 & 3.5 月 11:00-
12:00



博報堂
川口 渉

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、フルファネルマーケティングを実践するソリューションや事例など、さまざまな情報を届けています。また最新トピックスや企業にとって興味関心の高いテーマを専門家や実務リーダーが詳しく解説するウェビナーやイベントのお知らせも多数掲載し、「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催しています。

今回のテーマは「広告運用だけじゃない、事業成長のシナリオ 博報堂のAmazon グロース・マネジメント戦略と、構造変化への対応」

EC 市場における構造変化が激化し、企業には柔軟で解像度の高いマネジメントが求められています。しかし、多くの現場では「売上は伸びたが、理由は感覚的にしか語れない」という状況であったり、「前週比+10%」といった単なる「差分」分析に終始し、全体への真の影響度（Contribution）を見落としています。本来、中長期的な戦略立案や投資判断に充てるべきリソースが、データ収集や更新といった「運用の形骸化」に費やされ、意思決定が停滞しているのが実情です。

本セミナーでは、日本のトップブランドの日本及び海外におけるアマゾンビジネスの拡大をサポートする株式会社 Picaro の代表取締役 下平氏をお招きし、博報堂DYグループのEC領域の専門家集団であるHAKUHODO EC+の川口とともに、企業のAmazon事業の成否を分ける「解像度」と「貢献度」の正体を紐解きます。感覚的な運営を脱却し、運用の定義を「事業投資」へと昇華させることで、構造変化が激しい市場で勝ち続けるための「戦略的な羅針盤」を提示します。

■ イベント概要

タイトル：AIが買い物を決める時代。企業/ブランドは“顧客接点”で差をつける。

主催：博報堂 BIZ GARAGE

日時：①2026年2月5日(木)15:00~16:00

②2026年3月5日(木)11:00~12:00

※両日とも同内容

※ライブ配信の申込者の方のみ見逃し配信あり

形態：オンラインイベント(Zoom ライブ配信)

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細・応募：<https://www.bizgarage.jp/seminar/20260205>

■ 応募締め切り

①2026年2月2日(月)15:00

②2026年3月2日(月)15:00

後日、ご登録いただいたメールアドレスに詳細を送付します。

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合がございます。

※お申込み多数により、抽選とさせていただく場合がございます。

■ プログラム ※本プログラム内容は変更となる場合がございます。

1. イントロダクション：企業の Amazon 事業の成否を分ける「解像度」と「貢献度」の正体
2. 【実践：現状把握】「差分」ではなく「寄与度」で捉える、解像度の高い要因分析
3. 【実践：意思決定】「そのデータを見て、何ができるの？」—— AMC × Picaro.ai が実現する“アクションブル”な分析
4. 【実践・高速改善】変化を即座に捉え、PDCA を加速させるモニタリング体制
5. 総括：構造変化に対応し、持続的な成長を牽引する「戦略的羅針盤」の運用

■ 登壇者

下平 季位 氏



株式会社 Picaro.AI 代表取締役

2008年～2018年までの10年間、Amazon Japanの家電、PC及びスポーツ&アウトドアカテゴリーのマネージャーを務めた後、2018年からNetEase Kaola（中国越境EC）の日本カントリーマネージャーに就任。2019年に(株)Picaroを創業し、日本のトップブランドの日本及び海外におけるAmazonビジネスの拡大をサポート。Berlin Brands Group日本リード、JETRO主催 米国Amazon Japan Store講師。forest株式会社、Fast Trade株式会社など、多数のAmazon関連企業のアドバイザーを務める。

川口 渉



株式会社博報堂

コマースコンサルティング局 HAKUHODO EC+ コンサルタント

クレジットカード会社でのブランドマーケティングと外資系ECモールでのビジネス開発・コンサルティングを経験。2022年博報堂入社。広告運用単体の成果に閉じず、「ECプラットフォームにおけるブランドの解像度」を引き上げることで、真の課題を特定し、事業計画・戦略立案から実運用までを一気通貫で支援。ブランド価値を確実な実利（事業成長）へと変換するECコンサルティングを得意とする。

■HAKUHODO EC+について



博報堂DYグループ内各社および協力会社のナレッジやスキルを集約し、ECを起点とした企業の様々な価値創造DXの推進をワンストップでサポートするために、EC領域に特化した博報堂DYグループ横断型プロジェクト。新しいコマース、新しいECの可能性をいち早くキャッチし、市場分析・課題発見・戦略構想からシステム開発・ECサイト構築、実装・集客・CRM、さらにはフルフィルメントやコンタクトセンターなどの運用にいたるまで、あらゆるバリューチェーンにおいて企業のマーケティングDX・事業成長をフルファネルで支援します。

HP : <https://www.hakuhodo.co.jp/ecplus/>

■ BIZ GARAGEについて

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。



株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」を運営しています。

クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC領域」「OMO領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

HP : <https://www.bizgarage.jp/>

【ウェビナーに関するお問い合わせ】

BIZ GARAGE 運営事務局 : info.bizgarage@hakuhodo.co.jp