



2025年5月19日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【OpenAI連携×日本初】ChatGPTショッピング革命！

『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～

The banner includes the following text:
【OpenAI連携×日本初】
ChatGPTショッピング革命
日本初!
First product in Japan
★★★

OpenAI ChatGPT

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

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～

※当社調べ

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、ChatGPT 等の生成 AI による “AI 主導の購買行動” が爆発的に進行する時代において、国内上場企業として “日本初” かつ唯一の AEO (AI Engine Optimization) 最適化支援サービス『売れる AI 最適化 for ChatGPT ショッピング』を、《独占リリース》したことを発表いたします。

(※当社調べ／2025年5月19日時点、国内上場企業において)

本サービスは、“AI に選ばれなければ売れない” という新時代の EC 競争において、AI エージェントが商品の “選定” と “購入” を担う未来に完全対応。EC サイトの根本的構造を進化させ、“AI 主導経済” の霸者を生み出す決定的ソリューションです。

これにより当社は、「買うAI」「売るAI」「AI 未来予測コンサル」という “AI 時代の三種の神器” を、日本で唯一、ワンストップで提供できる企業として先行者利益を一気に獲得いたします。

■ 『OpenAI 連携 × 日本初 × 世界標準を先取り』！

「買う AI (AI が商品を選ぶ時代)」への日本発フル対応、ChatGPT 時代の EC 構造を再設計！

ChatGPT などの生成 AI が飛躍的に進化する今、消費者の購買行動はもはや“人間主導”から“AI 主導”へと完全にシフトを開始しています。今後、AI エージェントが消費者に代わって商品を選定・購入する「買う AI の時代」が確実に到来します。

この不可逆な未来に対して、当社は国内上場企業として唯一先行し、D2C 企業が“AI 主導購買社会”で生き残るための AEO 対応パッケージ『売れる AI 最適化 for ChatGPT ショッピング』を開発しました。

この取り組みは単なるツール提供ではなく、“選ばれなければ売れない”時代への先制的打ち手であり、まだ世界が動き出す前に、我々は“動いた”企業です。

AI が構造化データ・レビュー・API 連携・ブランド情報などを瞬時に解析し、商品を“評価・比較・選定・購入”する時代——

これはまさに、AI 対 AI の“購買アルゴリズム戦争”的幕開けであり、その準備を日本で唯一フルスケールで完了したのが当社です。

OpenAI



ChatGPT

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

■ “買う AI” に選ばれるブランドだけが生き残る！

EC 構造改革を実現する AEO 最適化パッケージの全貌

本パッケージ『売れる AI 最適化 for ChatGPT ショッピング』は、D2C 企業が運営する EC サイトにおいて、「買う AI」に選ばれやすくするための EC 構造および情報提供の最適化 (AEO: AI Engine Optimization) を全面支援する、次世代型コンサルティングサービスです。

具体的には、AI が理解・評価しやすい構造化データの整備、API 連携の診断と最適化、AI クローラー対応の技術サポートなど、“AI に読み込まれやすい” EC 基盤の構築を徹底サポートいたします。

最新のアウトドア向けスマートウォッチを買いたい

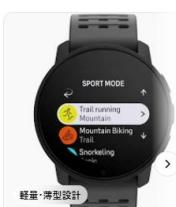
2025年最新のアウトドア向けスマートウォッチをお探しですね。登山やトレイラン、キャンプなど、過酷な環境下でも信頼性の高いモデルを中心に、最新のおすすめ製品を厳選しました。以下に、耐久性、バッテリーや寿命、GPS精度、健康管理機能などの観点から優れたモデルをご紹介します。[ainomni.co.jp](#)



ソーラー充電対応
Garmin fenix 7 Pro Sapphire Dual Power
¥75,800
Amazon公式サイト + その他 ★ 5.0



大型ディスプレイ
Garmin fenix 7X Pro Sapphire Dual Power
¥85,800
Amazon公式サイト ★ 5.0



軽量・薄型設計
SUUNTO 9 PEAK PRO
¥76,780
Suunto.com + その他 ★

ChatGPT は自動的に最高な製品を選択します。詳細を見る

本パッケージの主な提供内容：

- **現状サイトの AI 対応レベル診断**：AI エージェントの観点からウェブサイトの現状を分析し、課題を明確化します。
- **AI 最適化対応マイルストーンの策定**：診断結果に基づき、具体的な改善施策と実行の優先順位を明確にしたロードマップを作成します。
- **構造化データ・情報整備コンサルティング**：製品情報、企業情報、FAQ、レビューなど、「買う AI」の評価基準となりうる情報を AI が理解しやすい形式で整備するための具体的なアドバイスを提供します。
- **効果測定と改善提案**：施策実行後の効果を測定し、継続的な改善活動をサポートします。

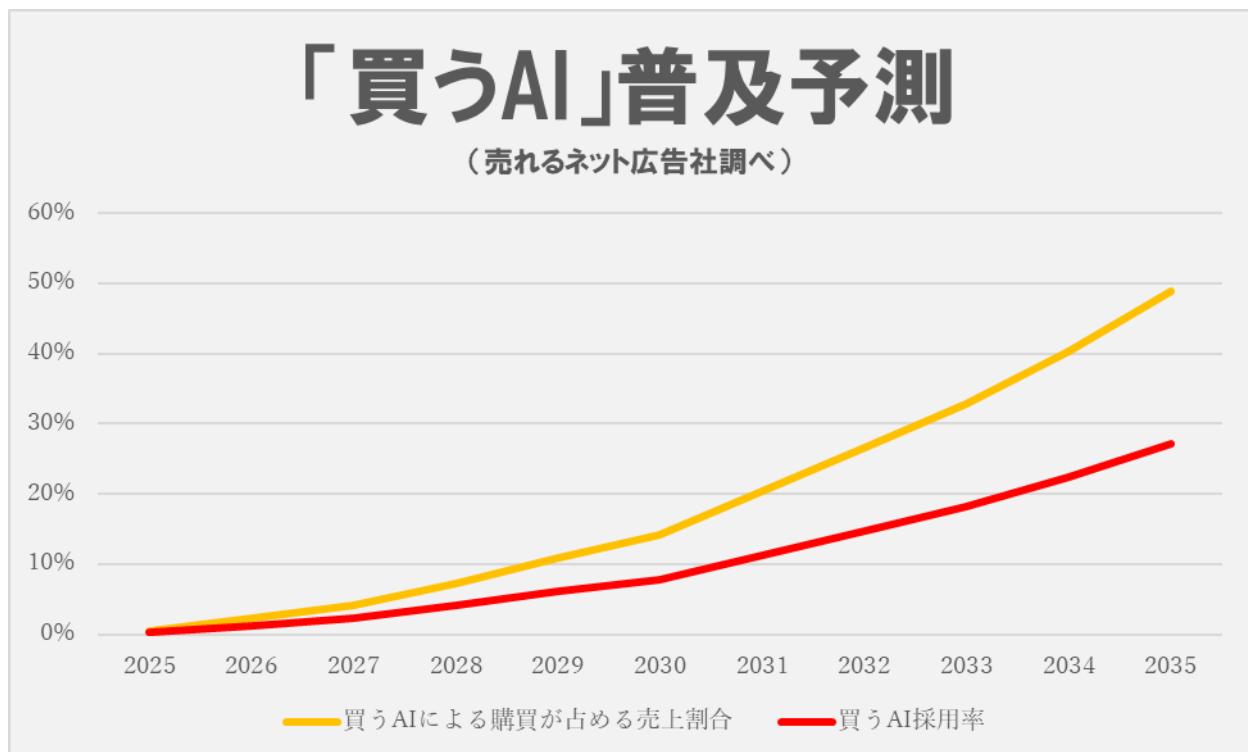
※診断のみの簡易プランや、成果報酬型での長期的な取り組みプランも用意します。

AI エージェントの登場は、D2C ブランドにとって「顧客との接点」の定義を根底から覆します。この時代においては、“AI に正しく情報を伝える技術と戦略”を持つ企業だけが生き残ります。

■ 【AE0 未対応ブランド淘汰】の時代が来る！ 独自シミュレーションが示す“AI 経由購買”の急成長カーブ

現在、本分野への正式参入を表明している上場企業は当社のみであり、国内における唯一のポジショニングを確立しています。

当社が独自に行った「買う AI」普及予測では、以下のようなインパクトある未来が明確になりました：



【予想結果】

- 2030年：買うAIの採用率は7.8%、AI経由売上比率は約14%に達します。AEO(AI Engine Optimization)対応の有無が売上へ直接影響いたします。
- 2033年：買うAIの採用率が18.2%を超えて、キャズム(16%)を突破してアーリーマジョリティ期へ移行します。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いたします。
- 2035年：買うAIの採用率は27.2%、AI経由売上比率は約49%に達し、市場取引のほぼ半数で“AI対AI”交渉が行われる可能性がございます。人間向けUIのみを前提としたECは相対的に縮小すると考えられます。

→今AEO対応を始めるか、沈むか。市場全体がAIに最適化される“選別時代”が到来します。

■AIはこうやって商品を選んでいる！

商品選定プロセスの完全解析から逆算した最適化戦略

ChatGPTをはじめとするAIエージェントが、人間に代わって商品を選定する時代は、もはやフィクションではなく、現実です。

AIは単なるスペック比較ではなく、構造化データの有無、レビューの整合性、ブランド認知度、API連携の有無などを総合的に分析し、「最適な商品」を自動的に選び抜きます。

つまり――

“AIに最適化されたブランドだけが選ばれ、生き残る”世界が到来しているのです。

対応しないブランドは、“情報欠損ブランド”としてAIに完全にスルーされ、売上機会の喪失という致命的なリスクを負うことになります。

一方で、当社の『売れるAI最適化 for ChatGPTショッピング』を導入した企業は、“AIに選ばれる”ブランドとして継続的な売上と指名買いを獲得するポジションに立つことが可能です。

「買うAI」「売るAI」「AI未来予測コンサル」

この“AI時代の三種の神器”をワンストップで実装できる唯一の企業=当社だけが、EC革命の本流を制します。

このAEOサービスは、“AI対AI”的購買戦争において、ブランドの命運を分ける“決定的武器”になると確信しております。



■売れるネット広告社のAIに対する取り組み

当社では、2024年7月に新設した「マーケティングAIデータ部」を中心に、クライアントの売上をAIの力で最大化するための最先端サービスを日々開発・提供しています。

とりわけ『売れるAIシリーズ』では、D2C・EC・店舗向けに極めて実用的なAI支援サービスを続々とリリースしており、今後もAIの進化を取り込んだ成長支援に全力で取り組んでまいります。

なお、本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、中長期的に当社の業績・企業価値の向上に資するものと考えております。今後の状況により開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以上