

## adlogとは

オリエンテーション情報から広告表現、効果測定データまで。広告キャンペーン実施における各プロセスで業務を効率化するだけでなく、それらのログを一元的に管理することで経営資源化するプラットフォームです。



広告活動のすべてのプロセスで業務を効率化し、あらゆる広告活動を**経営資産**にするダッシュボードです。

第121回 かわさき起業家オーディション

「かわさきビジネス・アイデアシーズ賞」受賞

# ITのチカラで社会課題を解決する ビジネスモデル — 広告業界編 —



株式会社アドログ

CEO

本多 真孝

当社が提供するadlogは、広告活動のすべてのプロセスで業務を効率化し、あらゆる広告活動を経営資産にするクラウド型ダッシュボードです。

広告活動のプロセスは、広告主側は広告代理店に一任しており、広告主側でデータを管理していることは、あまりありません。この点は、広告主が全体をコントロールし、広告関係の会社は個々のプロセスを担当する米国とは異なり、わが国特有の形態といえます。一方広告代理店側では、顧客ごとの機密性が必要なため、社内でデータを一元管理することはありません。担当者が交代する際には、データの引き継ぎも十分に行われていません。このため、広告活動のプロセスのデータは管理されてなく、広告主側も広告代理店側も、過去の広告キャンペーンのデータを参照しようとしても管理されたデータが無く、効率的な業務運営を阻害してきました。

adlogは、広告キャンペーンの計画、プロセスや成果を、Webブラウザ上で入力し、閲覧できるため、複雑なキャンペーンの全体像を把握しやすくなり、統一したフォーマットで関係者への情報共有が可能となり、実施したキャンペーンのデータがアーカイブ化されます。

これによって、広告主側も広告代理店側も、効率的な広告活動の運営が可能となります。

## ■ビジネスに至った経緯

25年にわたって広告代理店の営業に従事して感じたこととして、広告業界には多くの点で古い体質が残っており、旧態依然とした仕組みで運営されていることが多いということでした。

特に過去に実施したキャンペーンのデータ等を、広告主側も広告代理店側も体系化して管理しておらず、担当者に任せきりのため、管理の仕方がバラバラになってしまっているのが現状です。

そのため、私が広告代理店の営業をしていた時には、よくクライアントから「昨年の出稿量はどれだけだった？」とか「どんなクリエイティブだった？」などと尋ねられました。違う代理店で実施した施策について聞かれる、といったこともありました。

こういった状況を、ITの力を使って改善し、広告主と広告代理店の間をスムーズにつなぐ仕組みを構築することで、より効率的な広告キャンペーンの運営が実現できると考えました。

## ■サービスの特徴

adlogは、広告主様に導入していただき、必要な広告代理店が使用できるように設定してご利用いただけます。Webブラウザによるクラウド型のため、広告主も広告代理店も、アプリケーション導入は不要、サーバーや通信設備等の使用環境の導入・設定も不要で、システム運用管理も不要です。

adlogの主な機能は、以下の6つです。

### ①オリエンテーション情報の管理

オリエンテーションは、広告主が広告代理店に対して、どのようなキャンペーンを行うかを提示するプロセスで、キャンペーンの目的、KPI、期間、ターゲット、予算、その他についての情報が必要になります。

広告主側がadlogのページのフォームに沿って情報を入力するだけで、基本的なオリエンテーション情報を網羅することができ、広告代理店ともデータの共有ができるので、手間を省くことができます。

### ②プレゼンテーション情報の管理

プレゼンテーションは、広告主のオリエンテーションを受けて、広告代理店が提案を行うプロセスです。

adlogのページに各代理店のプレゼンテーションの提案資料をアップロードすることができるため、広告主社内の複数担当者間で情報を共有できます。さらに個々の提案について、評価者による採点・評価をすることができ、採点表の集計等も自動的に行います。

### ③実施したキャンペーンの実績情報の管理

実施したキャンペーンについて、媒体実績や広告表現を入力します。これにより、キャンペーン全体や媒体ごとの実績が一覧で見られるとともに、キャンペーンの総評、媒体ごとの評価を行う

ことができます。

### ④キャンペーンの振り返り

キャンペーンの実績情報を入力するため、実施したキャンペーンの成果の概要をグラフや表等を用いて、把握することができます。また、広告費、効果や評価を含めた過去のキャンペーンとの比較が行えます。

### ⑤情報共有設定

入力されたデータは、必要に応じて、必要な人に必要な範囲だけを開示できます。このため、広告主側の全体予算、プレゼンテーションの各社の評価点、その他の非開示データは代理店側から閲覧することができないように設定できます。また複数の代理店によるプレゼンテーション情報は、他の代理店に閲覧されることはありません。採用されなかった提案を行った代理店は、それ以降の実績データを閲覧することはできません。

### ⑥入力されたデータの活用

adlogには、数値情報や文字情報だけでなく、パンフレットやポスターのデザイン、テレビやネットの動画広告のデータ等、全てのデータを登録することができます。また、全てのデータはCSV形式で出力することができるので、独自の報告書を作成する際にも有効です。

料金体系としては、広告主様の初期システム導入費35万円（3キャンペーンまで登録できます）、1キャンペーンの追加費用2万円、月額の基本システム使用料（30GB）5万円、ストレージ容量追加は10GB単位で月額2万円です。情報共有企業（広告代理店）追加利用料は1社当たり月額3万円（利用料は追加された企業に直接請求することもできます）。

## ■今後の展開

今後の展開として、データの蓄積を行い、AIによる最適なキャンペーン・プランの提供を行う予定です。これは、キャンペーンの内容によって、蓄積されたデータを教師情報として、最も効果的なプランをAIによって導き出すものです。データが蓄積される2年後に開発を開始し、5年後にサービス提供を開始する予定です。

また、付加サービスとして、広告制作プロセスとの連携を検討しています。広告制作プロセスについては、既に管理するツールがあり、使用されています。これとの連携を図り、adlogの中で、広告制作の進捗管理も把握できるようにしたいと考えています。

## 株式会社アドログ

住所：〒210-0001

川崎市川崎区本町2-6-9 White Cube

電話番号：☎044-201-4478

ホームページ：<https://www.adlog.jp/>