

株式会社アドバン DX 戦略

1. 経営ビジョン及びビジネスモデルの方向性

(1) 当社を取り巻く外部環境の変化

当社が行う Web 集客支援や自社サービスの運営では、データの分析、施策の検討、実施後の効果確認を継続的に行う必要があります。人件費の上昇や人材確保の難しさを背景に、限られた人員でサービスの品質を維持し、事業を成長させることが重要になっています。一方、生成 AI などのデジタル技術の進展により、これまで人が担ってきた業務を支援できる範囲が広がり、業務の効率化に向けた新たな選択肢が生まれています。

機会

- ・ こうした技術の活用により、人員の増加だけに頼らず、Web 集客支援と自社サービスの両事業で対応できる業務量や提供価値を高め、顧客への貢献と当社の収益性向上・事業拡大につなげる可能性が広がっている。

脅威

- ・ 人件費の上昇や人材確保の難しさが続く中、従来の業務運用のままでは、費用の増加が利益を圧迫するとともに、顧客への支援や自社サービスの展開に十分な人員を充てられず、当社の成長が制約されるおそれがある。

(2) 経営ビジョン

当社は、「無数の GOOD！を巻き起こす Web マーケティング会社」を経営理念に掲げています。自社サービスの運営と企業の Web 集客支援を通じて、人々の挑戦や企業の事業成長を支え、顧客や利用者に価値を届け続ける会社を目指しています。

両事業で培った知見に、データと AI などのデジタル技術を組み合わせ、一人ひとりが持つ力をより発揮できる経営を進めます。限られた人員でも提供するサービスの品質と価値を高め、顧客や利用者への貢献と当社の収益性向上を両立することで、変化に対応しながら持続的に成長できる企業を目指してまいります。

(3) ビジネスモデルの方向性

当社は、投資学習サービスなどの自社アプリ・Web サイトの運営と、SEO などの企業向け Web 集客支援を両軸として事業を展開しています。当社自身が自社サービスの集客活動を実行し、施策の成果や課題を検証することで、実践に基づく知見を蓄積しています。その知見を顧客への提案に活かし、問い合わせや売上などの事業成果を見据えた Web 集客支援を行うことを、当社の強みとしています。

今後も、自社での実践と検証を継続し、その結果を顧客支援に反映する体制を徹底します。顧客支援で得た知見も自社サービスの改善に活かすことで、両事業の品質と価値を高めていきます。

両事業を拡大するには、運営を担う人員の確保が必要ですが、人件費の上昇や人材確保の難しさを踏まえ、人員の増加だけに頼らず、限られた人員で成果を高められる業務運用へと転換します。集客の実績や業務の記録を活用し、生成 AI を組み込んだ運用を標準化することで、特定の担当者の経験や判断だけに依存せず、担当者が変わっても、作業の負担を抑えながら安定した品質を保てる仕組みを整えます。この仕組みを既存事業と新たな自社サービスに活かし、顧客への提案やサービス改善に力を注ぎながら、両事業の売上と利益の拡大を目指します。

2. DX 戦略

(1) DX 戦略の全体像

当社は、Web 集客コンサルティングと自社サービスの両事業を成長させるため、生成 AI の活用と業務運用の標準化を進めます。集客の実績や業務の記録をもとに運用を見直し、担当者が変わっても、作業の負担を抑えながら安定した品質を保てる仕組みを構築します。次の 3 つを重点的に推進します。

① Web 集客コンサルティング業務への AI 活用

Web 集客支援の業務を見直し、生成 AI による支援と担当者による確認・判断を組み合わせた運用へと転換します。支援品質を維持しながら作業時間を削減し、顧客の成果につながる提案や改善に注力できる体制を整えます。

② 自社サービスの業務運用の改善

各自社サービスの運営に生成 AI を取り入れ、業務手順を標準化します。特定の担当者への依存を減

らし、担当者が変わっても安定した品質で運営できる体制を整え、サービスの改善や新たな展開に対応できる余力を生み出します。

③ AI を活用した業務運用の設計方法の標準化

AI の活用範囲、人が確認・判断する事項、業務手順の組み立て方を共通の指針として整理し、社内
で共有します。各担当者が AI 活用に詳しい特定の担当者だけに頼らず、新たなサービスでも AI を
組み込んだ業務運用を設計・改善できる体制を整えます。

これらの取組を通じて、両事業の生産性と提供価値を高め、顧客・利用者への貢献と当社の売上・
利益の拡大を目指します。

(2) 重点施策

#	施策	対象業務	内容
①	Web 集客コンサルティング業務への AI 活用	集客データの分析・施策検討・改善提案・報告書作成	作業時間や支援実績をもとに業務を見直し、生成 AI を活用する範囲と担当者が確認・判断する事項を定めます。情報の整理や分析の補助、提案・報告書の下書きなどに AI を活用し、内容と根拠を担当者が確認する共通手順を整えます。運用後も作業時間と支援品質を確認し、改善を重ねます。
②	自社サービスの業務運用の改善	自社アプリ・Web サイトの運営・集客・改善	各サービスの業務手順や対応履歴を整理し、繰り返し行う作業や担当者に依存している業務を把握します。業務に応じて生成 AI を取り入れ、操作手順、確認基準、例外時の対応を共有することで、担当者が変わっても安定した品質で運営できる仕組みを整えます。
③	AI を活用した業務運用の設計方法の標準化	新たなサービスの運用設計・既存業務の見直し	①②で得た知見をもとに、AI の活用可否の判断、業務手順の設計、出力内容の確認、導入後の効果検証に関する共通の指針とひな型を整備します。各担当者がこれらを用いて運用を設計・試行し、改善事例を社内でも共有することで、AI 活用に詳しい特定の担当者だけに依存せず、AI を活用した業務運用を構築できる体制を整えます。

(3) 推進体制

DX 戦略は、代表取締役 田中勇輝の統括のもと、社内の関係者が連携して推進します。代表取締役は、推進方針の決定、必要な経営資源の配分、進捗と成果の確認を行います。

社内の関係者は、各自が担う Web 集客コンサルティングや自社サービスの業務において、AI の活用と運用の改善を進めます。実務で得た知見を持ち寄り、AI を活用した業務運用の設計方法や確認基準を共通の指針として整備・共有することで、特定の担当者だけに依存しない推進体制をつくります。

各施策の進捗や課題、作業時間と品質への影響を代表取締役に報告し、その判断のもとで運用や指針の見直しを進めます。また、社内だけでは対応が難しい技術的な課題については、必要に応じて外部の専門人材と連携します。

(4) 人材の育成・確保

当社は、Web 集客コンサルティングと自社サービスの運営に携わる社員が、生成 AI を活用して業務を改善し、運用を設計できるよう、実務を通じた育成と社内での学習・知見共有を進めます。AI に適した業務の見極め、業務手順の組み立て方、出力内容の確認、顧客情報の適切な取扱い、導入後の効果検証に必要な知識・技能を身につける機会を設けます。

共通の指針やひな型を使った試行と、改善事例の共有を通じて、特定の担当者だけに頼らず、各社員が既存業務の見直しや新たなサービスの運用設計に取り組める人材を育成します。

また、システム連携や AI の導入など、社内だけでは対応が難しい専門領域については、必要に応じて外部の専門人材を活用します。外部人材との協働で得た知識も社内に蓄積し、継続的な運用と改善に必要な専門性を確保してまいります。

(5) IT システム環境の整備

当社は、Web 集客コンサルティングと自社サービスの業務改善を支えるため、集客の実績、業務の記録、運用手順などを蓄積・共有できるクラウド環境を整備します。社内の関係者が必要な情報を参照し、分析や改善に活用できるよう、情報の整理方法と管理ルールを定めます。

また、生成 AI を業務で利用できる環境を整え、必要に応じて既存の業務ツールやデータとの連携を進めます。AI を活用した運用の共通指針やひな型、検証結果を一元的に管理し、既存業務の見直しや新たなサービスの運用設計に活用できる基盤を構築します。

あわせて、情報の機密性に応じたアクセス権限の設定、生成 AI に入力できる情報の制限、データのバックアップなどを行います。顧客情報や社内情報を適切に管理しながら、安定した業務運用と継続的な改善を支えるシステム環境を整備します。

(6) 投資の方針

当社はこれまで、自社アプリ・Web サイトの開発・運営や、Web 集客コンサルティングに必要なシステム・ツールの利用に投資してきました。

今後は、両事業の業務改善と、AI を活用した業務運用の設計方法の標準化を進めるため、生成 AI の利用環境、情報を蓄積・共有するクラウド基盤、既存ツールとの連携及び人材育成に投資します。導入に必要な費用に加え、利用料、保守・改善、継続的な学習にかかる費用を予算に組み込みます。

投資の優先順位と規模は、各業務の課題や期待される効果、導入・運用費用を踏まえて決定します。試行によって作業時間や品質への影響を確認し、効果が見込める取組から段階的に導入を広げることで、両事業の生産性と収益性の向上につなげてまいります。

3. 戦略の達成状況に係る指標

区分	指標	対応する施策	現状値 (2026 年 10 月現在)	目標値 (2029 年 10 月)
企業価値創造に係る指標	売上総利益の増加率	①、②、③	基準年度の売上総利益を基準とします。	基準年度比 30%増
DX 戦略実施による効果指標	Web 集客コンサルティングの対象業務にかかる平均作業時間	①	対象業務の平均作業時間を測定し、基準値を設定します。	基準値比 30%削減
	自社サービスの対象運営業務にかかる平均作業時間	②	対象業務の平均作業時間を測定し、基準値を設定します。	基準値比 30%削減
	共通の指針・ひな型を用いて、担当者自身が AI を活用した運用を設計・試行した業務の割合	③	未実施 0%	60%
計画進捗指標	AI 活用と共通手順による運用を開始した対象業務の割合	①、②、③	未導入 0%	60%

- ・ 平均作業時間は、対象業務と作業単位を定め、確認・修正にかかる時間も含めて、同じ範囲・条件で比較します。
- ・ 施策③の効果指標は、対象業務のうち、共通の指針・ひな型を用いて担当者自身が AI を活用した運用を設計・試行した業務の割合を測定します。計画進捗指標は、導入対象業務のうち、AI 活用と共通手順による運用を実際に開始した業務の割合を測定します。

4. 経営者メッセージ

当社は、「無数の GOOD！を巻き起こす Web マーケティング会社」を経営理念に掲げています。顧客の事業成長を支え、自社サービスを通じて利用者の挑戦を後押しする。その役割を果たし続けるために、私たち自身も変化し、提供する価値を高め続けなければならないと考えています。

当社の Web 集客支援の強みは、自らサービスを運営し、集客を実践していることです。自社で施策を試し、成果と課題を確かめた経験を、顧客への提案に活かしています。私は、顧客が集客にかかる費用や期待に責任を持って向き合い、その先の問い合わせや売上、事業の成長まで考え抜く支援を追求してまいります。

人件費の上昇や人材確保の難しさが続く中でも、支援品質を守り、新しい価値を生み出す挑戦を続けたい。そのために、生成 AI の活用と業務運用の標準化を、経営者である私の責任で進めます。担当者が変わっても、作業の負担を抑えながら安定した品質を保ち、社員が顧客への提案やサービス改善に力を注げる会社をつくります。一人ひとりが改善の知見を共有し、新たなサービスにも活かせる組織へと変えてまいります。

顧客や利用者への貢献を続けるには、当社自身が利益を生み、学びと改善に投資できる経営基盤が必要です。自社サービスと Web 集客支援の両事業を磨き、売上と利益を拡大することで、顧客との約束を守り、社員が安心して働き、協力先とともに挑戦を続けられる会社を未来につなぎます。それが、私がこの DX に取り組む理由です。

私は、方針を掲げるだけで終わらず、必要な投資と人材育成を進め、作業時間や品質、収益への影響を自ら確認し、改善を重ねてまいります。顧客、利用者、社員、協力先の皆様から寄せられる信頼に、仕事の成果で応えていく。その決意を持って、当社の変革と持続的な成長を進めてまいります。

株式会社アドバン 代表取締役 田中 勇輝

公表情報

株式会社アドバン／代表者・実務執行総括責任者：代表取締役 田中 勇輝

公表日：2026 年 10 月 6 日／最終更新日：2026 年 10 月 6 日