



2026 年 8 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社ネオマーケティング
代表者名 代表取締役 橋本 光伸
(コード：4196、東証スタンダード・名証メイン)
問合せ先 取締役 CFO 森田 尚希
(TEL. 03-6328-2880)

「ChatGPT 広告」を活用したマーケティング支援サービスの提供を開始

株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本 光伸、証券コード：4196）は、OpenAI が提供する対話型 AI 「ChatGPT」上で配信される広告「ChatGPT 広告（ChatGPT Ads）」を活用したマーケティング支援サービスの提供を開始しましたのでお知らせいたします。

以 上

「ChatGPT 広告」を活用した マーケティング支援サービスの提供を開始 ～独自リサーチ力×AI 購買行動論で、 生成 AI 時代の広告接点を最適化～

生成 AI 時代の生活者接点最適化支援

マーケティングリサーチ力と AICAS モデルの知見を、広告運用へ展開

株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本 光伸、以下ネオマーケティング）は、OpenAI が提供する対話型 AI「ChatGPT」上で配信される広告「ChatGPT 広告（ChatGPT Ads）」を活用したマーケティング支援サービスの提供を、2026 年 8 月 1 日より開始しました。本サービスは、2026 年 7 月に発表した「戦略 PR for AI」に続く取り組みとして、ネオマーケティングが培ってきた「マーケティングリサーチ力」と、生成 AI 時代の購買行動モデル「AICAS」に関する知見を広告の戦略設計・クリエイティブ制作に展開し、企業・ブランドが AI との対話接点において生活者に選ばれるための支援を行うものです。

■サービス開発の背景

検索から AI との対話へ、広がる新たな広告接点

2026 年 6 月、OpenAI は日本国内の ChatGPT ユーザー向けに「ChatGPT 広告（ChatGPT Ads）」の配信を正式にローンチしました。同広告は、従来のキーワード連動型広告とは異なり、ユーザーと AI との「対話の文脈（コンテキスト）」に応じて配信される新しい形式の運用型広告です。生活者が情報を調べ、比較し、意思決定を進めるまさにその瞬間に自社の商品・サービスを提示できる点で、AI を起点とした購買行動が広がる中、次世代の広告メディアとして注目が集まっています。

■AICAS モデルにおける「ChatGPT 広告」の役割

「Ask」の瞬間を捉え、「Confirm」に耐えるファクトを用意する

生成 AI 時代に注目されている購買行動モデル「AICAS」では、生活者はまず AI への相談・質問（Ask）から購買行動を開始し、提示された情報に興味を持ち（Interest）、公式サイトや口コミで裏付けを取り（Confirm/Check）、購買（Action）に至ります。ChatGPT 広告は、この「Ask」の瞬間に自社情報を提示できる一方、キーワード指定ができないため、対話の文脈を踏まえた「コンテキストヒント」の設計と、後続の Confirm フェーズ

での裏取りに耐えうる客観的なファクトの用意が成果を左右します。ネオマーケティングは、独自のマーケティングリサーチ力を活かし、この両フェーズを一気通貫で支援します。

▼AICAS モデルについて

AICAS モデルとは、2026 年 4 月に日経クロストrendが提唱した、生成 AI 時代の新しい消費者購買行動モデルです。インターネット時代の主流だった「AISAS（注目→関心→検索→行動→共有）」における「検索（Search）」が、AI への「相談・質問（Ask）」と「確認（Confirm）」に置き換わったことが最大の特徴です。消費者はまず AI に条件や悩みを投げかけ（Ask）、提示された商品に興味を持ち（Interest）、公式サイトや口コミで裏付けを取り（Confirm）、納得した上で購入に至る（Action）という流れを体系化しています。情報があふれる中で、自ら検索して選ぶのではなく AI に絞り込みを委ねる行動が広がっていることを示したモデルです。

参考：<https://www.nikkeibp.co.jp/atcl/newsrelease/corp/20260415/>

■提供するサービス内容

ネオマーケティングは、以下 5 つの領域を中心に ChatGPT 広告の活用を支援します。

1. 広告戦略設計

対話の文脈における AI からの推奨・言及獲得を見据えた、広告出稿の戦略設計を行います。

2. コンテキストヒント設計

キーワード指定ができない ChatGPT 広告特有の要件を踏まえ、対話の文脈に即した訴求設計を行います。

3. クリエイティブ制作

対話面に適したクリエイティブの企画・制作を行います。

4. リサーチデータを活用した広告訴求設計

ネオマーケティングの一次調査データを活用し、AI にも生活者にも信頼される客観的なファクトに基づいた訴求軸を設計します。

5. 効果測定

配信結果を定量・定性の両面から可視化し、継続的な改善を支援します。

■ネオマーケティングの強み

運用型広告の代理店とは一線を画し、次の2点を強みとした支援を行います。

6. マーケティングリサーチ力

創業以来培ってきた一次調査・データ分析力を広告の訴求設計そのものに組み込み、単なる運用代行にとどまらない、AIにも生活者にも信頼される事実を起点とした広告設計を提供します。

7. AI 購買行動論の知見（AICAS モデル）

「戦略 PR for AI」の提供を通じて培った生成 AI 時代の消費者行動モデルへの知見を広告運用に応用し、PR と広告を横断した一気通貫の支援を実現します。

企業の Web サイトや SEO 対策だけでは、生成 AI 時代の生活者接点を捉えきれるとは限りません。ネオマーケティングは、独自リサーチによるファクト構築と、AI 購買行動論に基づく戦略設計を掛け合わせることで、企業・ブランドが ChatGPT 広告をはじめとする生成 AI との対話接点において適切に選ばれるための支援を、今後も強化してまいります。

会社名：株式会社ネオマーケティング

本社：東京都渋谷区南平台町 16-25 養命酒ビル 11F

代表者：代表取締役 橋本 光伸

証券コード：4196（東京証券取引所 スタンダード市場）

事業内容：マーケティング支援事業

URL：<https://corp.neo-m.jp/>

加盟団体：一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会（会員社 No：20220）