

ADWAYS



2026年8月5日

各 位

東京都新宿区西新宿五丁目1番1号
株式会社アドウェイズ
代表取締役 山田 翔
(コード番号：2489 東証スタンダード市場)

問い合わせ先：

上席執行役員 管理担当 田中 庸一
電 話 番 号 03 (6771) 8512

VECT INNOVATION、インハウスマーケティングにおける 新サービス「vect」の提供を開始

当社の子会社である株式会社VECT INNOVATIONは、インハウスマーケティングにおける、属人化やノウハウ不足などの課題を解決する、AI駆動による新サービスである「vect」の提供を開始しましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付のプレスリリース資料をご参照ください。

※ 添付のプレスリリース資料は、発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

以 上

ADWAYS PRESS RELEASE

VECT INNOVATION、インハウスマーケティングの“属人化・ノウハウ不足”を解決する、AI 駆動の新サービス「vect」リリース

～専門知識がなくても、戦略立案からクリエイティブ分析まで自社で実現可能に～

2026 年 8 月 5 日

株式会社アドウェイズ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：山田 翔、以下アドウェイズ）の子会社である株式会社 VECT INNOVATION（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：中山 祐太、以下 VECT INNOVATION）は、デジタル広告のインハウス運用（内製化）に取り組む企業に向けて、戦略の構造化からクリエイティブ分析までをワンストップで支援する新サービス「vect（ベクト）」の提供を開始いたしました。

「vect」は、アドウェイズグループが築いてきた知見と AI を掛け合わせて開発した、企業のマーケティング担当者が管理画面を操作して活用するクラウドサービスです。プロフェッショナルの高度な思考プロセスをシステム上で再現することで、専門的な知識がなくても、わずかな入力情報からプロのストラテジックプランナーと同等のマーケティング戦略を瞬時に導き出し、クリエイティブ制作指示書の生成から広告配信後の分析までを自社内で実行することが可能となります。

開発の背景とコンセプト



デジタルマーケティングの成果を最大化するうえで、「戦略」と「クリエイティブ」の一貫性と、その分析・検証結果を次の戦略へ還元する連動性が極めて重要な要素となります。ターゲットに合わせた戦略を設計し、データをもとにクリエイティブの検証（AB テスト等）と改善を繰り返す強固な PDCA 基盤こそが求められています。

昨今、デジタルマーケティングのインハウス運用（内製化）に取り組む企業が増加している一方で、多くの現場が運用上の課題に直面しています。「社内にストラテジックプランナーやクリエイティブディレクターといった専門人材がない」「検証・改善に回すリソースやノウハウが不足している」といった理由から、戦略に基づいたクリエイティブの検証を回しきれず、成果が頭打ちになっているというケースが見られます。

こうした中、インハウス広告運用向け AI サービスの多くは「画像生成」などの単純作業の代行に終始しており、マーケティングの要である仮説構築・立案や「クリエイティブ検証の戦略的な軸」を築くには至っていないのが現状です。

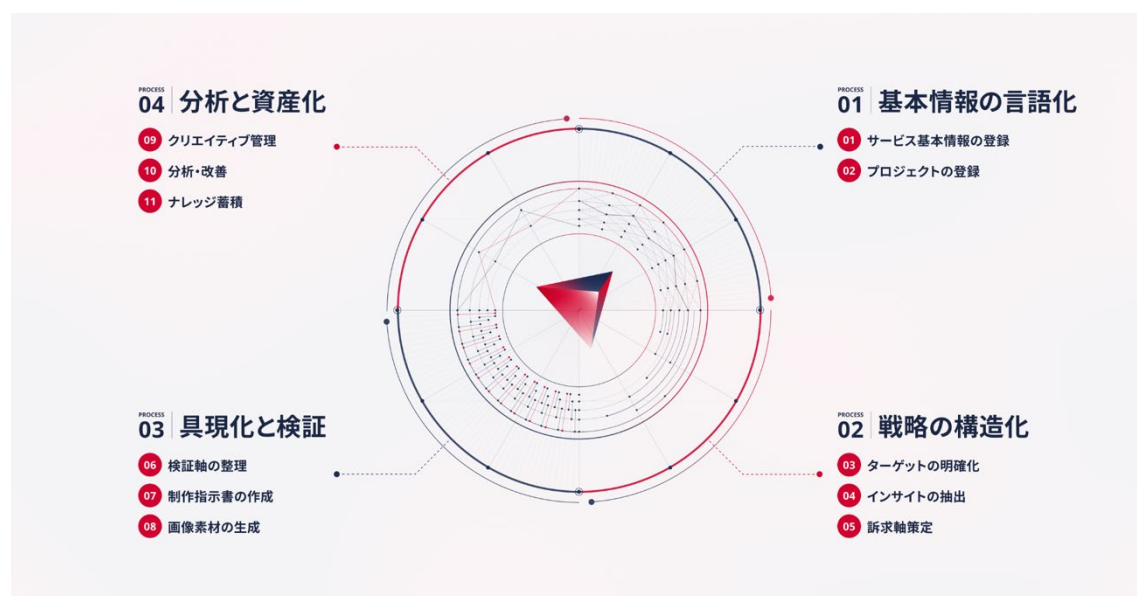
「vect」は、そのようなインハウス運用に取り組む企業のための、強力なマーケティングツールです。「個人の経験・知識に依存した意思決定を、データに基づいた『確信』へと変える。」をコンセプトに、アドウェイズグループが培ってきたプロフェッショナルの高度な思考プロセスと手順を、誰もが実践できる機能（ステップ）として実装しました。

これにより、戦略立案・クリエイティブ人材を社内に抱えていない企業でも、精度の高い戦略構築とクリエイティブの PDCA を、自社内で完結させることが可能となります。さらに、本サービスを通じて運用サイクルを回すことで、マーケティングやクリエイティブ検証のノウハウが自社内に「資産」として蓄積され、強固なインハウス運用体制の構築が実現します。

戦略立案からクリエイティブ分析までを網羅する「vect」の4つのプロセス

「vect」は、戦略策定から分析に至る一連のプロセスを以下の4つの機能で体系化し、個人の感覚に依存しない、データと戦略に基づくクリエイティブ運用を実現します。

1. 基本情報の言語化：サービス・プロジェクト（プロモーション要件）理解



サービス名、カテゴリー、概要の3項目を入力するだけで、独自AIが約60項目の基本情報を自動で生成。プロジェクト（プロモーション要件）の前提条件や独自性を、AIのサポートを受けながら容易に言語化・ブラッシュアップできます。

01 サービス基本情報の登録

02 プロジェクトの登録

2. 戦略の構造化：ターゲット・インサイト・訴求軸の策定

多角的な変数から狙うべきターゲットを具体的に定義します。さらに、AIが対象ターゲット層へ疑似的な定量・定性調査（ペルソナ生成・カスタマージャーニー構築）を実施。そこで得たインサイトと、自社の強みや顧客の心理を整理するFMBI（Fact, Merit, Benefit, Insight）フレームワークを掛け合わせ、最適な訴求軸やキャッチコピー案を論理的に導き出します。

03 ターゲットの明確化

04 インサイトの抽出

05 訴求軸策定

3. 具現化と検証：クリエイティブ制作指示書の作成

プロセス2で定義したターゲットや訴求軸に基づき、クリエイティブを制作する外部デザイナー等への共有に最適な「制作指示書」を出力します。また、サービスイメージから逸脱しない安全な素材画像をサービス内で生成する機能も備えています。（※）

※ クリエイティブ制作の受託も承っております



4. 分析と資産化：媒体連携によるマクロ視点での分析

主要な広告配信プラットフォームとの API 連携により、クリエイティブの配信データに対して、事前の戦略情報（ターゲット・インサイト・訴求軸）を紐づけて一元管理します。これにより、「どのターゲットに、どの訴求が当たったのか」という本質的かつマクロな視点でのクリエイティブ分析が可能になります。



今後の展望

「vect」は、マーケティングの戦略策定からクリエイティブ制作、分析、改善に至るまでのプロセスを一気通貫で支援し、次なる戦略へと還元し続けるサイクルの確立を目指します。単なるクリエイティブ検証の枠を超え、インハウス運用における高い再現性を実現し、事業成長を最大化させる機能開発を加速させてまいります。

株式会社 VECT INNOVATION について

2025 年設立。ミッションに「挑戦が生まれる未来を創る」を掲げ、AI やテクノロジーが加速する時代だからこそ、私たちは「人」の可能性を信じ、人とテクノロジーの力を掛け合わせ、成長が共鳴し合う社会の実現を目指します。AI/LLM を活用した AI エージェント事業、データドリブンでのマーケティング支援事業を通じて、新しいマーケティングの可能性を追求し、挑戦の文化を社会に根付かせ、未来を切り拓く存在であり続けます。

<https://vectinnovation.jp/>

株式会社アドウェイズについて

2001 年設立。2006 年に東京証券取引所に上場。パーパスに、"全世界に「なにこれ すげー こんなのはじめて」を届け、すべての人の可能性をひろげる「人儲け」を実現する。"を掲げ、アプリ・Web の包括的なマーケティングを支援する広告事業、テクノロジーを駆使し新しい広告表現や広告効果最大化を実現するアドプラットフォーム事業、ライフスタイル事業、DX 事業など、領域をまたいだ事業を展開。日本を始め、アジアを中心とした海外への事業展開も行っている。

<https://adways.net>
