

eBook 2

第1のAI変革： 自動化マーケティング

AIでマーケティング効果を最大化

Learn more >>

www.cresclab.com/JP

目次



1	Automatic AI（自動化AI）：第1のAI変革	1
	・ 顧客コミュニケーションを変革するための、最初のステージを解説	
2	マーケティングにおける Automatic AI とは	3
	・ AI が顧客コミュニケーションをどう変えるのかを理解する	
	・ コンセプトと実務での活用ポイントを紹介	
3	2026 年予測：AI × マーケティングの最新トレンド	6
	・ 国内外の動向と、押さえるべき3つのポイント	
	・ 企業が“今すぐ動くべき”理由	
4	Automatic AI 実践ガイド - 活用すべき8つのAI機能	10
	・ エンドトゥーエンドのAI活用像と、実装のロードマップを整理	
5	本章の要点と実践準備ステップ	23
	・ マーケティングにAIを組み込むための具体的ステップを体系化	
6	顧客コミュニケーションを更に変革する	25
	・ シリーズで続くテーマと、今後のAI進化への展望	

01

Automatic AI（自動化AI）：
第1のAI変革

第1のAI変革

AIでマーケティング業務を自動化する

現在、多くの企業は複数チャネルに広がる顧客接点を抱える一方で、そのすべてで「適切な顧客へ、適切な内容を、最適なタイミングで届ける」ことが大きな課題となっています。チャネルの増加に伴い、運用は複雑化し、担当者の負担も大きくなっています。

Automatic AI（自動化AI）は、顧客の行動データや反応を読み取り、ターゲティング、メッセージ内容、配信タイミング、チャネル選択といった日々の運用判断を“最適化する仕組み”です。手作業で行っていた業務をAIが継続的に学習しながら改善することで、マーケティング活動の一貫性と効率が飛躍的に高まり、成果創出の速度も向上します。

🔍 ステージ1: AIを活用したマーケティングコミュニケーションは生産性を大幅に向上させる

75%

マーケター/事業者の75%が「マーケティングにAIを活用することで、大企業と同等の競争力を確保でき、時間・コスト削減にもつながる」と回答。

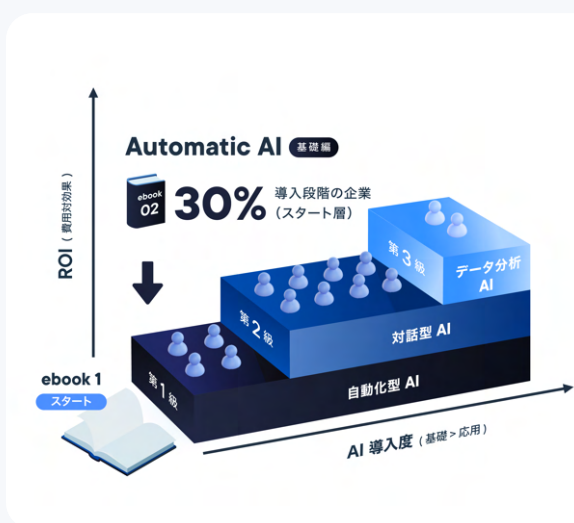
73%

マーケターの73%が「AIは顧客体験のパーソナライズや、コンテンツ配信の自動化に重要な役割を果たす」と回答。

56%

マーケターの56%が「自社はすでにAIをマーケティングに積極導入している」と回答。

引用: [SurveyMonkey](#), [Talker Research](#)



Automatic AI は、手作業で繰り返してきた業務を自動化し、担当者が行う必要のない細かなタスクまで確実に代替しながら、分断されたワークフロー全体を一貫してAIが主導する運用体制を実現する“**AI 活用の基盤**”となります。

このステージではAIは単なる補助ツールではなく、担当業務プロセスそのものを担う存在へと進化するため、本ガイドを通じて企業はAI導入のはじめの一步を踏み出し、その後の成果創出を確実にするための準備が整います。

02

マーケティングにおける
Automatic AI（自動化 AI）とは

Automatic AI（自動化 AI）

ここ数年、マーケティングからカスタマーサポートまで、さまざまな領域でAI活用が広がっています。しかし多くの企業において、AIの活用は「部分的な自動化」や「ルールベースの処理」にとどまっており、メール配信の予約、キャンペーンのトリガー設定、簡易的な分析など、限定的な範囲で使われているのが現状です。その結果、マーケターは依然として、ツール間の連携・データ管理・ワークフロー調整といった作業に多くの時間を費やしています。

Automatic AI はマーケティングをどう変革するのか？

Automatic AI は、従来の「定型自動化」を超えた新しい自動化の形です。あらかじめ決められたルールに従って処理する従来型MAとは異なり、リアルタイムの顧客行動データを分析し、状況に応じて最適なアクションを自律的に選択・実行します。これにより、マーケターは煩雑なオペレーションから解放され、より戦略的で価値の高い業務に集中できる環境を実現します。Automatic AI は、日々の配信業務だけでなく、セグメント作成、ワークフロー最適化、反応予測といった高度な判断まで担い、マーケティング運用全体の質を底上げします。



Automatic AI を導入すると、ワークフローは大きく変わる



マーケティングに Automatic AI をどう活用できるか

前回の eBook ([LINEセグメント配信](#)) では、セグメンテーションの重要性について解説しました。

一方で、マーケティング担当者が本当に ROI や売上に影響を与えるのは、顧客とのコミュニケーションの質・タイミング・関連性です。



マーケティング担当者

マーケターは従来、ターゲットの選定、配信タイミング、メッセージ内容など、すべてを手作業で判断し対応していました。

こうしたプロセスは時間がかかるだけでなく、個々の経験に依存する部分も多いため、施策が分断され、コミュニケーションの質が不安定になる問題を抱えていました。

Crescendo Lab では、Automatic AI が — Right Person, Right Message, Right Time, and Right Channel — の“4R”を支え、マーケターのコミュニケーション効果を最大化すると考えています。

これまで手作業でバラバラに対応していた業務を AI が統合的に自動化することで、キャンペーンを「送るだけ」ではなく、精度高く、適切なタイミングで届けることが可能になります。



適切な顧客に
Right Person



適切な内容を
Right Message



適切なタイミングと
Right Time



適切なチャネルで
Right Channel

パーソナライズされたコミュニケーションは、顧客との関係性と収益を高める

体験価値

75%

パーソナライズされた体験を提供するブランドは、顧客が購入を決める可能性が高い

顧客ニーズ理解

66%

顧客の 66% が「自分のニーズを理解してくれるブランド」を求めている

リピート購入

78%

パーソナライズされた体験は、リピート購入を促進すると顧客の 78% が回答

引用: [Salesforce](#), [McKinsey&Company](#)

03

**2026 年予測：
AI × マーケティングの最新トレンド**

Trend 01

AI がマーケティングの中核になる



2026 年には、マーケティングで AI を活用することは「トレンド」ではなく「必須条件」になります。主要ブランドの半数以上が Automatic AI をデフォルトのコミュニケーションレイヤーとして採用し、日々のマーケティング運用にシームレスに組み込むようになるでしょう。

かつては“効率化ツール”とみなされていた AI は、いまや現代マーケティングの**基盤インフラへと進化**し、データ分析、セグメンテーション、配信タイミングなどを高精度に自動化する役割を担います。

Trend 02

AI が中核になるほど、マーケターの AI スキルが差別化要因になる



AI が日常的な判断業務を自動化することで、マーケターを「作業」から「戦略」へシフトさせます。重要になるのは、データからの実務までどのように連携するかを理解する力です。成功のカギは、インサイトを読み解く力、判断力、そして AI を活用した体験設計であり、単なるオペレーションではありません。

AI リテラシーと戦略的思考を備えたマーケターこそが、次世代のマーケティングをリードしていきます。AI はマーケター自体を置き換えるのではなく、使いこなす人を強くする存在にさせます。

Trend 03

自動化から「ハイパーパーソナライゼーション」へ進化する



Automatic AI は、これまでの「作業を自動化する仕組み」から一歩進み、顧客とのやり取り全体を最適な形に整える仕組みへ進化します。もはや一斉に送るだけのやり方ではなく、お客様の行動や状況をその場で捉え、「**誰に・いつ・どの方法で・どんな情報を届けるべきか**」を自動で判断し、実行できるようになります。これにより、コミュニケーションは常に更新され続ける“動きのある対話”となり、お客様一人ひとりに合わせた対応が、途切れず・自然で・最適な形になります。



Jin Hsueh 薛 覲 (シュエ・ジン)

クレッシェンドラボ 創業者



新しい時代のマーケティングコミュニケーションには、AI を前提としたアプローチが不可欠です。私たち Crescendo Lab の使命は、Automatic AI によって従来のパーソナライズをさらに発展させ、「**ハイパーパーソナライゼーション**」を実現することです。あらゆる顧客接点を、企業にとって成長につながる“**定量化可能な機会**”へと変えていきます。

AI 活用によって生まれる新たな成長機会

自動化を進める前に、まずは自社チームが Automatic AI のどの成熟段階にあるのかを正確に把握することが重要です。マーケティング領域では、日々のワークフロー設計やプロセス精度の“わずかな違い”が、成果に大きなインパクトを与えます。次のうち現在の自社状況に最も近いステージを把握してみましょう。



いま自社がどのステージにいるのか？まずは現状をチェック。

Automatic AI

(自動化 AI) - AI 導入への適用力



基礎段階 - 自動化が少なく、データ連携も限定的



01 まだキャンペーンを手作業で管理している

マーケティングのワークフローが依然として手動中心で、誰に・何を・いつ送るかを担当者が判断している状態です。



02 ツールはあるのに、それぞれのデータがつながっていない

LINE、CRM、GA4 など複数のツールを使っている、それぞれの運用でデータが分断されており、成果の可視化や改善が難しい状況です。



03 コミュニケーションが静的で、ルールベースのまま

配信は基本的なルールに沿っただけの静的な運用で、AI が提供できるようなリアルタイムの動的パーソナライズが行えていない可能性があります。

応用段階 - データはあるが、インサイトが分散



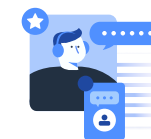
01 ツールはつながったが、インサイトが散らばったまま

複数ツール（LINE、CRM 等）を連携できているものの、インサイトが分散し、具体的な意思決定につながりづらい状態です。



02 一部は自動化されているが、成果の全体像が見えない

いくつかのワークフローは自動化されていても、レポートやキャンペーンのパフォーマンスがチャネル横断で統一されていないケースです。



03 パーソナライズは進んでいるが、まだ“セグメント止まり”

改善は進んでいるものの、まだセグメント単位での配信が中心で、リアルタイムや予測に基づくパーソナライズには至っていません。

実践段階 - AI が実行し、人が戦略を決める



01 AI が予測し、人が戦略を立てている

AI が最適なタイミング・チャネル・内容を予測し、配信は自動化され、人は戦略的判断に集中できています。



02 ファーストパーティデータが完全に統合されている

LINE、広告、CRM などを横断して、1st パーティデータがリアルタイムに統合され、シームレスに施策を展開できています。



03 自動化によって戦略とクリエイティビティに集中できている

エンゲージメントや LTV を自動ダッシュボードで可視化し、戦略・クリエイティブ・成長に注力できる体制が整っています。

i 次のステージへ進む準備はできていますか？

もしチームが基礎や応用段階で止まっている場合、いまこそ **Automatic AI**（自動化 AI）を完全に導入して既存のワークフローを革新し、成果を加速させるタイミングです。

次ページからは **Crescendo Lab** の **Automatic AI** が、貴社のビジネスの成長をどのように支援できるかをご紹介します。

04

Automatic AI 実践ガイド - 活用すべき8つのAI機能

Automatic AI を、成果が出る運用へ。

Crescendo Lab は、Automatic AI を **MAAC**上で業務プロセスに組み込み、マーケティング組織の運用効率と成果を高いレベルで最適化します。



MAAC – エンタープライズ向け AI マーケティングオートメーションプラットフォーム

MAAC は、LINEを軸にデータドリブンでパーソナライズされたコミュニケーションを大規模に実現するためのエンタープライズ向けプラットフォームです。直感的なインターフェースと AI 機能により、キャンペーンの自動化、配信タイミングの最適化、ターゲティング精度の向上を実現します。Google Analytics（GA4）や Salesforce などの外部ツールともシームレスに連携でき、マーケターは一斉配信に依存しない、継続的でパーソナライズされた顧客体験を提供し、エンゲージメント向上と LTV 最大化を可能にします。

▼ Crescendo Lab が提供する Automatic AI

AI Targeting パーソナライゼーション & ターゲティング

推測ではなく、的確に「正しい顧客へ、正しいメッセージ」を届けることを可能にします。

- AI 購買予測
- AI セグメント
- AI レコメンド

AI Creation コンテンツ & クリエイティブ自動化

少ない工数で、より多くのキャンペーンを効率的に作成できます。

- AI クリエイティブスタジオ
- AI コンテンツ生成

AI Execution スマート実行 & グロース自動化

24時間365日、マーケティングが自律的に稼働する仕組みを構築します

- AI スマート配信
- AI シナリオ配信自動化

★ AI 購買予測

高精度に「次に購入する顧客」を予測する。

01 予測モデル

LINE や GA4 の行動データをもとに、今後 2 週間以内に購入する可能性が高いユーザーを AI が特定します。

02 統合データ

LINE、GA4、CRM のデータを掛け合わせ、精度の高い見込み顧客セグメントを生成します。

03 スマートターゲティング

購買意欲の高いユーザーに集中して広告やキャンペーンを配信し、Google、Meta、LINE Ads へもそのままエクスポートして ROI を最大化します。

成功事例 AI を活用して成果を高めた方法



外資ブランドアパレルブランドは、MAAC を活用した OMO 戦略により、広告費用対効果（ROAS）が 75 倍を超え、会員向けキャンペーンでは 100 倍以上を継続的に達成しました。

このアプローチでは、オンライン・オフラインの両方でアクティブな「ゴールデンロイヤル顧客」に焦点を当て、単一チャネルの顧客と比較して 5 倍以上の売上を生み出しています。



MAAC の AI スマートセグメンテーションにより、閲覧履歴や購買履歴などの行動データから「次に購入する可能性が高い顧客」を AI が特定し、予測期間内（2 週間）に向けて最適な広告配信を行うことで、広告コストの最適化と ROAS の継続的な向上を実現しています。

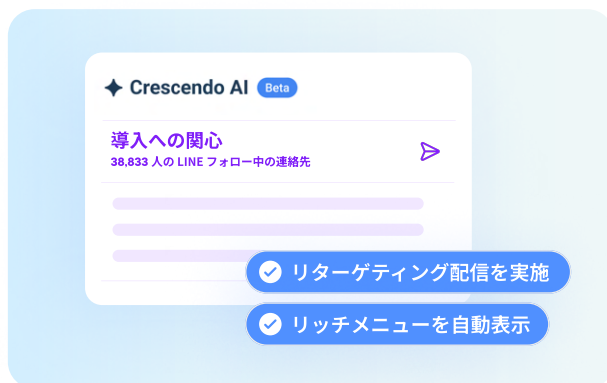
広告費用対効果（ROAS） **75x**

年売上成長率（YoY） **5x**

★ AI セグメント

高ポテンシャル顧客を特定する

トラフィックやリードを獲得した後、最も重要なのは「適切な顧客に、適切なメッセージを届けること」です。AI セグメントは、リアルタイムの行動データを分析し、より効果的なセグメントを自動で提案することで、パーソナライズ施策の成果を最適化します。



セグメント詳細入力

ターゲット像を一文で記述するだけで、AI がタグの不整合や未整理のデータを自動的に解釈し、精度の高いセグメント抽出をサポートします。

AI セグメント生成

リターゲティングやパーソナライズ体験を強化するために活用され、顧客に合わせた最適なセグメントをリアルタイムで生成します。

成功事例：MAAC AI セグメントで ROAS 向上



薬剤師と栄養士が開発した自然由来・無添加に特化したヘルスサプリメントのECブランドのケースをご紹介します。

• AI セグメント活用方法

AI セグメントを活用し、エネルギー改善や睡眠の質向上に関心を持つ顧客をスムーズに特定し、ニーズに合わせた専門性の高いパーソナライズコンテンツを配信しました。

• Result

1.3x

▲ LINE 開封率

6x

▲ クリック数

3.7x

▲ ROAS

★ AI 商品レコメンド

パーソナライズAIでコンバージョンを最大化する



適切なセグメントを絞り込んだ後、AI商品レコメンドやDPM (動的パーソナライズメッセージ)を活用することで、CTR や ROAS を大きく向上させることができます。ユーザー行動データを高度に活用し、個々の顧客に最適化された商品を、最適なタイミングで提供します。

01. データ収集

MAAC が閲覧履歴やカート追加など、ECサイト上のユーザー行動データを取得します。

02. AI 予測

AI が行動データを分析し、各ユーザーが「最も興味を持つ可能性が高い商品」「次に購入する可能性が高い商品」を予測します。

03. 自動配信

パーソナライズされた商品レコメンドが自動生成され、ユーザーの LINE 公式アカウントへ配信されます。

成功事例：AI 商品レコメンドでコンバージョンが大幅向上



海外企業のECプラットフォーム会社は、MAAC の AI 商品レコメンドを活用し、Web サイトの閲覧データやカート履歴を分析してパーソナライズされた商品提案を配信。その結果、コミュニケーション精度が向上し、コンバージョン率の大幅な改善を実現しました。

AI と機械学習を用いて商品候補を自動生成し、LINE OA 経由でハイパーパーソナライズされたレコメンドを送信が可能です。

イベント単位での
CTR 向上

81%

★ AI コンテンツ生成

ブランドメッセージを正しく反映する

ブランド設定

- ✔ ブランドのスタイルが統一されない、制作に時間がかかりすぎる。こうした課題を、AIによる「ブランドに準拠したコンテンツ生成」で解決。
- ✔ すべてのチーム・チャンネルで、ブランドのトーン・カラー・スタイルに自動で整合。
- ✔ Web サイトのデザインを分析し、そのスタイルに沿ったコンテンツを迅速に生成。

ブランド設定

ウェブサイトからブランド情報を取得 (任意)
自社サイトのURLを入力すると、紹介文・トーン・カラーなどのブランド情報が自動で入力欄に反映されます。

Please enter website url ➡ 開始分析

ブランド要素

メインカラー サブカラー (任意)

#4586F0 #FFFFFF

ブランドの紹介文 (任意)
提供しているサービスや特徴を入力してください。

クレシェンド・ラボは、マーケティング向けの MAAC とカスタマーサービス向けの CAAC という二大ツールを提供しています。

✔ ブランドカラー・トーンの自動取得

ブランドトーン
あなたのブランドの話し方・雰囲気を入力してください ✔ サイトのスタイルを自動分析

B2Bでトーンでの構成、スマートな印象を出したい 0/100

ライティングスタイル

高い開封率を狙うメッセージスタイル
過去の開封率が高かったメッセージをAIが学習し、参照して生成します。

高いクリック率を狙うメッセージスタイル
クリック率の高かったメッセージをAIが学習し、生成活用します。

Custom style
あなたのニーズに合わせてトーンと長さを調整するか、ブランド設定に基づいてブランドトーンを使用してください。

ブランドトーン
短いメッセージ

✦ Crescendo AI (Beta)

こんにちは、
今日は何をお手伝いできますか？

イベントの説明
ファンクラブイベント：指定のクッションを2つ購入すると、ファンミーティングのチケットが当たる抽選券1枚獲得できます。

より高い精度を得るための追加情報 (任意)
コンテンツ生成を補助するために、イベントのウェブサイト画像を提供してください。

イベントサイト (任意) 🔗
<https://www.cresclab.com/tw/resources/2025-h2-product-launch>

イベント画像 (任意)
画像をアップロード 削除
(jpeg, png, webp (7MB max))

間もなく完了します！
現在、メッセージを作成中...

🔗 AIを利用する

生成 🔄

Crescendo AI は内容に誤りが含まれる可能性があります。送信前に必ず内容をご確認ください。

AI テキスト生成

- ✔ 執筆 & 修正サポート
 - 文章の拡張やリライトに対応
 - 目的に合わせたターゲット設定
 - パフォーマンスを意識した文章スタイルの選択
- ✔ 生成機能のアップグレード
 - URL や画像をもとに文章生成
 - カードモジュール専用の文章生成
 - カスタマージャーニー全体を支援する文章生成

★ AI コンテンツ生成

数週間かかる制作プロセスを“数分”に短縮



AI 画像生成

- ✔ プロンプトや写真を入力するだけで、キャンペーンにそのまま使えるブランド準拠の画像を数秒で生成。
- ✔ カスタマイズ可能なスタイル設定により、データドリブンかつトーンが統一されたクリエイティブ制作を高速化します。

AI 動画生成

- ✔ ビジュアル素材を数秒で“6秒のダイナミック動画”へ自動変換し、目を引くショート動画を即座に作成。
- ✔ 数週間かかっていた制作工程が、AIによって「1分以内」の生成プロセスに短縮。
- ✔ プロンプトや写真をもとにブランド準拠の画像・動画を自動生成し、次のキャンペーンでそのまま活用できます。



i MAAC AI はトーンが統一された高品質なコンテンツ制作を高速化し、“適切なメッセージ”を“適切な顧客”に届ける力を強化します。ワークフローを自動化し、コンテンツの品質を向上させ、マーケティングコストを削減し、戦略・クリエイティブに使える時間を大幅に生み出します。

AI コンテンツ生成のマーケット利用率について



330 社+

AI テキスト生成



260 社+

AI テキストリライト



110 社+

AI 画像生成

某アジア最大級のECプラットフォームの成功事例 コンテンツ制作時間を **70%削減**

「複数のクリエイティブ制作機能をひとつのエディターに統合したことで、企業はより直感的に、さまざまな長さやトーンのキャンペーンを制作できるようになりました。Crescendo Lab の MAAC AI を導入した結果、コピー制作時間は平均 10 分まで短縮され、コンテンツ制作時間は従来比で 70% 削減されました。」

企業導入担当チーム

• AI コンテンツ生成の活用

この会社は MAAC を統合プラットフォームとして活用し、複数の施策にまたがるキャンペーンコンテンツを AI を使って効率的に作成。その結果、制作コストと時間を大幅に削減しながら、生産性を向上させました。

制作時間の削減

70%

生産性の向上

3x

★ AI クリエイティブスタジオ

Coming soon!

クリエイティブ自動化の新しいステージへ

コンテンツ生成テクノロジーの基盤を押さえたうえで、次にご紹介するのは **Crescendo Lab** が 2026 年に提供予定の新たな専門プラットフォーム「**AI クリエイティブスタジオ**」です。目指す役割と、どのように企業の制作業務を変革するのかを解説します。



AI クリエイティブスタジオは、クリエイティブエージェンシーや企業のインハウスデザインチームが、高品質なブランドコンテンツを大量かつ効率的に制作できるよう設計された専用環境です。既存の MAAC の枠を超え、新たな収益モデルと市場機会を切り開く“独立型プラットフォーム”として発展していきます。

対象ユーザー

本機能は、ブランドコンテンツを大量に生み出す組織を中心に設計されています。

以下のようなユーザーに最適です：

- クリエイティブエージェンシー
- メディア制作会社
- 大企業のインハウスデザインチーム（多量のオフブランド素材やクリエイティブ制作を担う部門）



AI クリエイティブスタジオ を活用することで、制作時間の不足、担当者のリソース不足、予算の制約、ツールが分散して非効率になる問題といった、企業が抱えるコンテンツ制作の根本的な課題を解決できます。

★ AI スマート送信

最適なタイミングで、最適なメッセージを届ける

AI スマート送信は「最も開封されやすいタイミング」を自動で判断し、メッセージを確実に“適切なタイミング **Right time**”で届けるための機能です。これにより配信の精度が高まり、メッセージが無視されにくくなり、マーケティング配信の効果を最大化できます。



MAAC は、顧客にとっての“最適なタイミング”をどう見つけるのか

4Rs フレームワーク*では、「誰に何を届けるか」だけでなく、“いつ届けるか”も重要な要素として、成果に大きく影響します。AI スマート送信 は大規模データを分析し、ユーザーごとの閲覧パターンを予測し、最も効果的なタイミングでメッセージが届くように調整します。

行動分析

AI が顧客ごとのユニークな接触パターンや行動データを継続的に解析します。

最適タイミング

分析結果をもとに、「そのユーザーが最も反応しやすく、メッセージを開封し、エンゲージメントが高まる瞬間」を予測し、そのタイミングでパーソナライズされたメッセージを配信します。

***4R とは？ (Right Person 最適な人 / Right Message 最適なメッセージ / Right Time 最適なタイミング / Right Channel 最適なチャネル)**
(詳しくは前作の eBook [LINE セグメンテーション](#)を参照)

成功事例 某ペットケア D2C ブランド

Crescendo AI x 4Rs を活用してROAS 5 倍を達成

台湾発のペットケアブランド A 社は、顧客に合わせた最適な体験を提供することに強みを持つ D2C ブランドです。

• MAAC の活用内容

A 社は MAAC の AI ターゲティング機能を活用し、「誰に・何を・いつ・どのチャンネルで届けるか」を最適化（4Rフレームワーク）。ユーザーの行動データから、最も効果的なタイミングとチャンネルを自動で判定し、パーソナライズ配信を実施しました。

• 結果

AI による精度の高い配信により、ROAS が 5 倍に向上。
精密な AI マーケティングの効果を明確に示す成果となりました。

ROAS
(広告費用対効果)

5x



★ AI シナリオ配信

Coming soon!

マルチチャネル時代のための、パーソナライズ自動化基盤



AI シナリオ配信 は、複雑なコミュニケーション設計を“見える化”し、マルチステップのパーソナライズ施策を簡単に構築できるツールです。顧客の行動に応じて、自動で最適なメッセージを届け、ナーチャリングから即時応答までを一気通貫で支援します。

スマートノード
による効果改善

15%
クリック率

5x
ROAS 広告費用対効果

✓ 機能のポイント

01

ノード別パフォーマンスレポート

- 各ステップ（ノード）ごとのパフォーマンスを可視化
- メッセージの開封率／クリック率、注文数、売上への貢献を確認可能

02

柔軟なタグマネジメント

- タグ追加例：「アクティブ会員」「メッセージ開封」
- タグ削除例：「見込み購入者」「低アクティブユーザー」

第一の変革： 自動化から「知的コミュニケーション」へ

Automatic AI を最大化する

あなたはこれまでに、AI を活用したマーケティングの第一歩——マニュアル中心のワークフローから **Automatic AI** への転換について理解を深めてきました。これは単なる効率化ではなく、ブランドのコミュニケーションそのものを再設計する取り組みです。AI による自動化は、顧客意図の予測、大規模なパーソナライズ、高い成果につながる最適なメッセージ配信を実現します。実際、多くのマーケターが **生産性 3 倍**、**ROAS 5 倍** に向上したと報告しています。成果を出すブランドほど、データとクリエイティビティ、テクノロジーと共感、自動化とブランドらしさを自然に融合させています。

顧客満足度 Engagement

AI がタイムリーで関連性の高い“人らしい”メッセージを届け、顧客とのつながりを深め、行動を促進します。

売上 Revenue

高精度なターゲティングにより、エンゲージメントを確実に“売上”へ転換します。

マーケティングの未来は、知性と共感を兼ね備えたブランドへと進化しています。一つひとつのメッセージを、確かな成長につながる価値ある **顧客コミュニケーション** へ。

Crescendo AI ソリューション

すべてのメッセージを成果へ。
スマートに、深く、瞬時にパーソナライズ。

[弊社ウェブサイト](#)

[お問い合わせ](#)

05

本章の要点と実践準備ステップ

Automatic AI 導入チェックリスト

自社が Automatic AI を実運用できる準備が整っているか、組織・データ・業務プロセスの観点から確認しましょう。

AI 戦略を事業成果に結びつける

- ROI、LTV、リテンションなど、AI が貢献すべき事業目標を明確にする
- 自動化の成果を測定できる KPI・評価基準を定義する

AI が活用できるデータ環境を整える

- LINE、CRM、GA4、広告データなど、主要な顧客データソースを統合・接続する
- データ品質（完全性・正確性・最新性）を維持し、AI 分析に必要な前提条件を整える

AI を運用できる組織能力を強化する

- 部門横断で AI 活用をリードする AI 推進担当（AI Champion）を配置する
- マーケ・CX 担当者が、AI リテラシー／データ分析／自動化オペレーションの実務スキルを習得する

AI と業務ツールが連携できる技術環境を整備する

- AI 活用に対応しているか、必要なデータ連携が可能かを確認する
- MAAC を中心に、顧客データ／配信／分析システムを統合し、一元化された運用環境を構築する

導入チェックリスト

- CVR、ROAS、エンゲージメント向上など、AI による改善指標を体系的にモニタリングする
- 手動運用との比較で、自動化によるインパクトを定量化し、改善サイクルを確立する

Tip!

最初の一步目は、スマートに

小規模な領域から素早く検証し、成果が出た領域にスケールさせることが重要です。
Crescendo Lab は、AI 運用ロードマップの策定から導入・改善まで伴走します。

06

**次のステージ：
AI × 顧客コミュニケーションの更なる進化**

AI × 顧客コミュニケーション 次ガイドの流れについて

i 本シリーズは、AIコミュニケーションの“3つのステージ（段階的進化）”を軸に、AI導入準備 → マーケティング → 営業またカスタマーサービス → データ活用へと組織の実装レベルを着実に引き上げる内容で構成されています。

ステージ2 自動化から、1対1チャットによるエンゲージメントへ

マーケティングオートメーションで効率化が進んだ次のステップは、プロアクティブに顧客と対話し、売上とサービス品質を高める“エージェント型AI”です。次巻の**第二のAI変革：自律型オペレーション** AIでは、自動化された配信から、AIエージェントによる“対話型のエンゲージメント”へ進化する方法を解説します。

▼ シリーズの続き

ebook 1: AIと企業変革

組織文化・オペレーション・データ基盤を整え、AI活用の土台を構築。

ebook 3: 営業・カスタマーサービスのための Agentic AI

AIエージェントを活用し、顧客と能動的に対話。CV改善・売上向上を実現。

ebook 4: データインサイトを生み出す Actionable AI

コミュニケーションデータを“意思決定につながるインサイト”に変換。

AI時代の顧客コミュニケーション
における重要な変革を網羅した
ガイドブック



About Crescendo lab



AI-first communication cloud

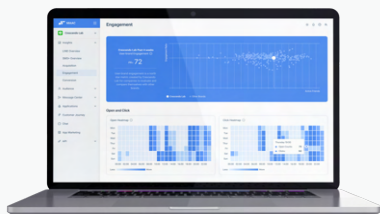
企業とその顧客を、もっと近くに。

クレッシェンド・ラボは2017年の創業以来、メッセージングアプリを通じた顧客体験の向上を支援してきました。LINE 公式アカウントの成果とユーザー体験の最大化を目指し、企業の成長を後押しする最先端ソリューションを提供しています。アジア地域を中心に、多くの市場で実績を積み重ねており、現在は台湾・日本・タイ・シンガポールの4拠点で事業を展開しています。



▲ TW / JP / TH / SG に展開

📌 プロダクト紹介



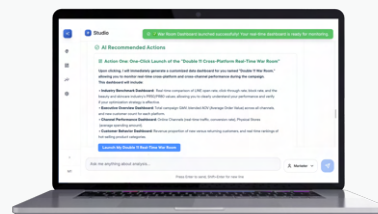
MAAC AI Marketing Automation Platform

AIドリブンのスマートで迅速なマーケティングオートメーション。



CAAC AI Conversational Engagement Platform

AI が実現する、顧客との対話型エンゲージメントプラットフォーム。



DAAC AI-Powered Data Analytics Platform

複雑なデータを“使えるインサイト”に変換するAIデータエージェント。

導入企業（一部抜粋 | コマース分野）



Crescendo lab が選ばれる理由



AI とのコラボレーション

AI がデータに基づいた自動化と 実用的なインサイトを提供。



顧客データの一元管理

顧客データを統合・管理、価値ある顧客インサイトを引き出します。



システム連携の柔軟性

様々なシステムやアプリケーションとの連携を効率化。



安定性と信頼性

信頼性の高いパフォーマンスと 中断のない安定稼働を保証。

7B+

のメッセージ配信実績

\$2B+

の売上規模の企業

700+

のブランドが導入



Crescendo lab

WEBサイト

[Crescendolab.com/jp](https://crescendolab.com/jp)

ブログ

<https://blog.cresclab.com/ja>

ニュースレター

<https://blog.cresclab.com/ja%20/subscribe-us>