

AI導入支援サービス

サービス概要資料



COMPANY PROFILE

会社概要

AI時代のEC運用を。

ECコンサル・運用代行、SNS運用代行、AI支援を通じて、事業成長に必要な実行領域を横断して支援します。

会社概要

会社名	株式会社Pathosion
代表取締役	高岸 龍之介
創業	2022年
事業概要	ECコンサル・運用代行、SNS運用代行、AI支援
ホームページ	https://pathosion.com/ 

代表紹介



高岸 龍之介

Ryunosuke Takagishi

Pathosionグループ代表

東京工業大学	東京工業大学大学院 理学部物理学科を卒業。
DeNA	株式会社ディー・エヌ・エーに入社。新規事業推進室、COO室、CFO室にて新規事業・組織立ち上げ・M&A戦略に従事。
Original1	株式会社Original1を設立。Vライバー事業を中心に展開し、2024年5月にSTPRへM&Aを通じてグループイン。
Pathosion	株式会社Pathosionを設立。EC・SNS・AI領域のマーケティング支援事業を展開。

180社以上の支援実績

2022年から積み上げてきた支援実績をもとに、EC運用・SNS運用・AI活用を横断した総合支援を行っています。

TOTAL CLIENTS

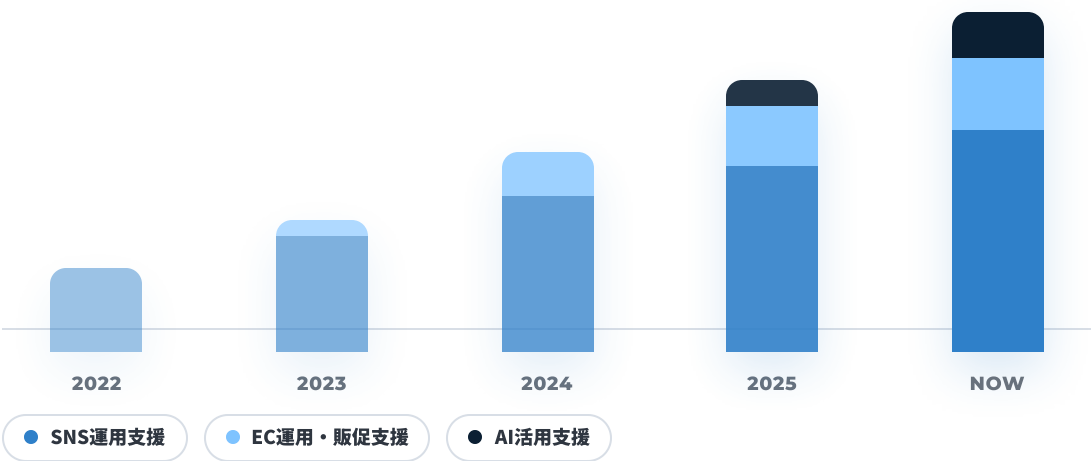
180+

累計支援社数

EC・SNS・AIを横断し、事業フェーズに合わせて必要な領域から実行まで伴走します。

180社以上の実績で、
横断的な支援を実現。

SINCE 2022



※累計支援社数はグループ全体での実績です。棒グラフは支援領域の積み上がりイメージです。

EC運用・SNS運用・ AI活用で、総合支援。

Agentic Commerceが広がる時代に向けて、EC運用・SNS運用・AI活用をつなぎ、AI時代に対応したEC運用体制を作ります。SNS集客、販促導線、日々の運用、分析、AI活用までを一つの流れとして整理します。

EC運用代行を軸に、売上・利益向上につながる施策を設計から実行まで支援します。



MARKET CONTEXT

AI時代のEC運営

弊社がAIに任せているEC業務

商品登録・制作・分析・問い合わせ対応まで、EC運用の定型業務はAIで下書き・整理・自動化できます。

商品・コンテンツ	運用・顧客対応	分析・改善	管理・事務
商品説明文の作成 特徴・素材・用途から、商品ページ用の説明文を作る	問い合わせ一次返信 納期、返品、使い方などの回答下書きを作る	売上レポート要約 売上、粗利、CVR、在庫の変化を読み解く	在庫・発注アラート 欠品や過剰在庫の兆候を見つけ、対応案を出す
画像・バナー案作成 訴求軸、構成、コピー案を複数パターンで出す	レビュー分析 不満、評価ポイント、改善ヒントをカテゴリ別に整理	競合・価格調査 競合商品、価格、訴求、レビュー傾向を比較する	見積・依頼書作成 メーカーへの確認事項や依頼文を自動で整える
SEOキーワード整理 検索語、商品名、タグ、タイトル案を洗い出す	メルマガ・SNS投稿案 セール告知、再入荷案内、投稿文のたたき台を作る	改善施策の立案 課題から打ち手、優先順位、検証方法を出す	マニュアル作成 日々の手順、チェックリスト、引き継ぎ資料を作る

※最終判断・公開前確認は人が実施する前提です。

弊社ではボトムアップ型によりAI駆動のEC運営を実現

AIツールを知るだけでなく、従業員1人1人が自分の業務をAI化できる状態を作ることが重要です。

GENERAL LEARNING

システム開発や汎用的な学習だけでは、
業務は変わりにくい

01 AIシステム開発を学ぶ

専門性は高いが、日々のEC運用とは距離がある

02 YouTubeや記事で独学する

知識は増えるが、自社業務への落とし込みが難しい

03 ツールの使い方だけ覚える

一時的な利用に留まり、継続的な改善につながりにくい

個人の知識習得で止まり、現場の業務変革に接続しづらい



WORKFLOW ENABLEMENT

従業員1人1人が、
自分の業務をAI化できる状態へ

01 担当業務を棚卸しする

商品登録、分析、顧客対応など、AI化できる作業を見つける

02 AIに任せる手順を設計する

入力情報、判断基準、確認フローを業務ごとに整える

03 小さく試し、チームに展開する

プロンプトや自動化手順を共有し、現場で改善を回す

AI駆動のEC運営は、現場がAIで業務改善を回せる組織づくりから始まる

SERVICE OVERVIEW

サービス概要

月1回・3時間の伴奏支援

参加メンバーの実業務を持ち込み、相談で終わらず、その場で整理・作成・実装まで進めます。

FREQUENCY 月1回	TIME 3時間	FORMAT 対面	訪問型の集中セッションだから、現場の前提を見ながら「自社で改善できる形」まで落とし込みます。
-------------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	--

対面セッションで行うこと

- 01

持ち込み業務を一緒に棚卸し

商品登録、問い合わせ対応、集計など、参加者が実際に抱えている業務を題材にします。
- 02

AI化できる手順をその場で作る

プロンプト、確認フロー、ツール操作まで、業務で使える形に整えます。
- 03

自社で回せる状態にする

次回までに試せる進め方を決め、現場メンバーが自分で改善を続けられる状態を目指します。

支援後に残る状態

- 1

AIに任せる業務が見える

どこからAI化すべきか、改善テーマの優先順位が明確になります。
- 2

すぐ試せる型ができる

プロンプトや作業手順を持ち帰り、翌日から業務で試せます。
- 3

現場の実装力が上がる

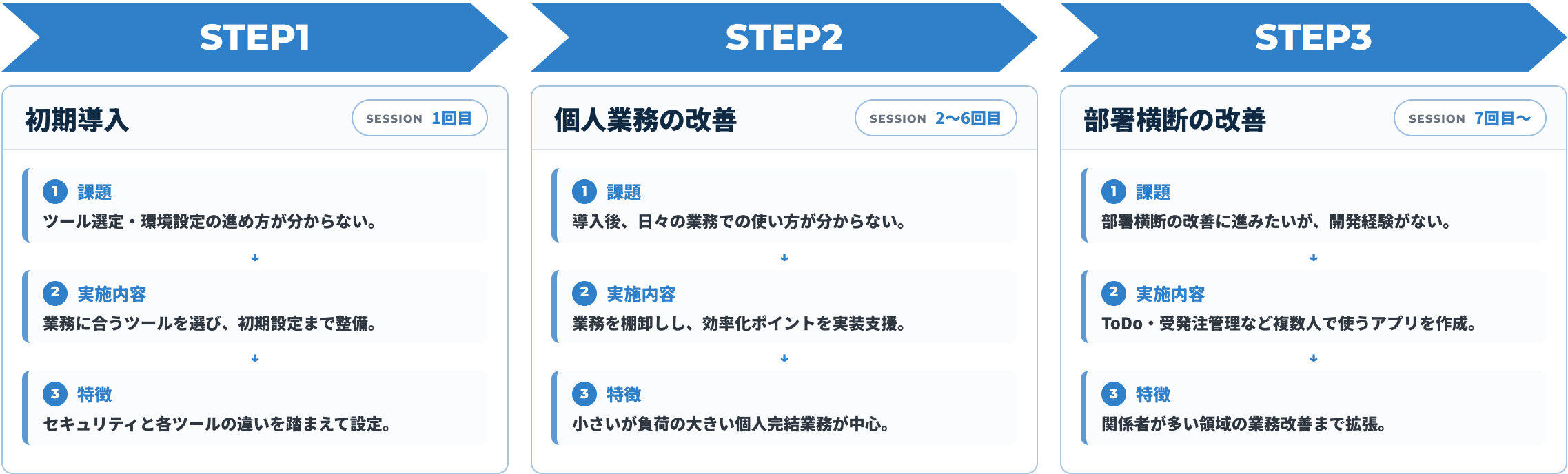
参加メンバーが、自分の業務をAI化する感覚を身につけます。
- 4

改善が継続しやすい

月次でテーマを進めるため、AI活用が単発で終わりにくくなります。

導入初期から部署横断の改善まで、段階的に伴走

ツール選定・初期設定から、個人業務の効率化、部署横断の業務アプリ作成まで支援範囲を広げます。



TOOLS

主な利用ツール

ChatGPT

Codex

Claude

Gemini

Copilot

GitHub

CLOUDFLARE

python

aws

Google Cloud

Microsoft Azure

月次の集中伴走で、改善を止めない

月1回の対面セッションと日常の相談対応で、AI活用の起点づくりから定着まで支援します。

2つのプランから選択

月1回の対面セッションを基本に、日常の相談対応まで必要な場合はスタンダードプランで伴走します。

ライトプラン：月額10万円

スタンダードプラン：月額15万円

交通費込み / 参加者3名まで

ライトプラン

月1回・3時間の対面セッション

月額 **10** 万円 (税別)

交通費込み / 参加者3名まで

- ✓ 月1回・3時間の対面セッション
- ✓ 実業務をテーマにした業務改善の相談・実装支援
- ✓ 参加者主体で実装（整理・助言・伴走を提供）

月1回の集中支援でAI活用の起点をつくる

スタンダードプラン

ライトプラン+チャット相談無制限

月額 **15** 万円 (税別)

交通費込み / 参加者3名まで

- ✓ ライトプランの内容すべて
- ✓ チャット相談無制限
- ✓ 実務疑問に継続対応し、AI活用の定着を支援

月次の集中支援 + 日常の伴走で、改善を止めない

CASE 01 | Excel分析業務をダッシュボード化

毎日の繰り返し作業を、生データ・Codexを使った分析と自社専用ダッシュボードに置き換えた事例です。

BEFORE

Excelのピボットテーブルで分析

毎日Excelで集計・分析し、結果はファイル配布でメンバーに共有していました。



AFTER

Codexで分析し、ダッシュボード化

生データから傾向・要因・改善仮説を整理し、同じ画面で見られる状態にしました。

! 課題

- 毎日Excelの繰り返し作業で、多くの時間が取られていた
- 分析結果をメンバーに伝える手段が、Excelファイルの配布になっていた
- 可視化で止まっており、示唆出しや次のアクションにつなげられていなかった

✓ 結果

- 繰り返し作業がなくなり、作業時間を削減できた
- ダッシュボードにより、メンバーへの共有が簡単になった
- データから示唆を出し、改善アクションにつなげられるようになった

※匿名化した実施内容をもとに構成しています。

CASE 02 | 受発注管理を自社ツール化

CSVなどで管理していた受発注業務を、自社ツールとして作成し、社内に展開した事例です。

BEFORE

CSVなどで受発注を管理

ファイルの更新・確認・共有が分散し、最新状況の把握に手間がかかっていました。



AFTER

自社ツールとして作成・社内展開

受注、発注、ステータス確認を一元化し、社内で同じ画面を見られる状態にしました。

! 課題

- CSVや複数ファイルで受発注を管理しており、最新状況が分かりづらかった
- 更新・確認・共有が手作業になり、担当者間の認識合わせに時間がかかっていた
- 履歴やステータスが分散し、確認漏れや引き継ぎの負担が発生していた

✓ 結果

- 受発注情報を一元管理できる自社ツールを作成できた
- 社内メンバーが同じ画面で状況を確認でき、共有がスムーズになった
- 確認・更新・引き継ぎの手間が減り、運用を標準化しやすくなった

※匿名化した実施内容をもとに構成しています。