

2025 年 9 月 5 日

各 位

会 社 名 株式会社コンヴェノ
代表者名 代表取締役社長 上四元 絢
(コード：6574 東証グロース)
問合せ先 執行役員 藤本 光
(TEL：03 (3770) 1190 (代表))

子会社による新たな事業(AI マーケティング、データ分析事業)の開始に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、新規事業として「AIマーケティング、データ分析事業」（以下「本事業」）を開始することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせ申し上げます。なお、本事業は、本日付「子会社設立に関するお知らせ」にて設立を決議いたしました株式会社 DataStrategy を事業主体として展開するものであり、当社グループが推進するデジタルインフラ戦略およびデータセンター機能と密接に連携する統合ソリューションとして位置付けるものでございます。

記

1. 新規事業開始の趣旨

国内外で顧客接点のデジタル化が進展する一方、プライバシー規制の強化やサードパーティクッキー依存からの脱却、メディア接触の分散といった構造変化により、広告投資の費用対効果を精緻に可視化し、ファーストパーティデータ中心のマーケティングに移行する必要性が急速に高まっております。加えて、生成 AI の実用化により、音声・画像・テキストといった非構造データの活用余地が拡大し、コールセンターや EC サイト、実店舗など多様なチャネルにおける体験設計をデータ駆動で最適化できる環境が整いつつあります。近年、広告媒体の多層化とプライバシー規制の高度化、サードパーティクッキー依存からの移行、生成 AI の普及により、企業のマーケティングは「獲得の最適化」から「体験全体の最適化」へと重心が移行しております。ユーザーの行動はオンラインとオフラインを縦断し、音声・画像・テキスト等の非構造データが意思決定に直結する時代において、単発のキャンペーンや分析受託のみでは持続的成長に資する再現性を担保しにくいのが実情でございます。当社は、こうした構造変化に真正面から対応すべく、データ収集からモデル運用、オペレーションへの埋め込み、効果検証、再学習までを単一責任で貫く体制を構築し、KPI の改善を定量で証明することを本事業の目的としております。

このような環境認識のもと、当社はデータセンター運営・AI 実装・業務設計の知見を横断的に統合し、顧客企業の「集客－接客－継続」の全ライフサイクルで成果を可視化・再現可能にすることを目的として、本事業の開始を決定いたしました。なお、8 月 6 日付「データセンター活用型グ

リー・ビットコインマイニング事業の開始に関するお知らせ」p3「3. 日程」では「(2) 事業開始日(主要設備の設置完了) 2025年9月1日(予定)」とありますが、現在米国企業と主要設備に関する業務提携に関して、設備等の価格条件交渉中であり、設置が完了していません。

2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

AI マーケティング、データ分析事業

本事業は、当社が自社運用する AI 基盤およびデータガバナンス体制を土台として、下記の機能群を統合的に提供いたします。

(1) マーケティング AI：独自開発 AI システムに準じた広告運用の自動化と広告レスポンス (CTR/CVR) の事前予測、バナーや LP 等のクリエイティブ最適化、顧客データの自動分析に基づく商品企画・開発や CRM 施策への即時反映、D2C/EC 運営の最適解導出、さらに在庫データの自動分析と需要予測による在庫ロス・機会損失の低減までを核に、従来からの需要予測、解約・離反予測、LTV 予測、商品レコメンド、広告入札最適化、クリエイティブ自動生成・評価を一気通貫の機械学習モデル群としてご提供いたします。

(2) データ分析基盤：CDP (Customer Data Platform) /DWH の設計・構築、データクレンジング、メタデータ管理、権限・監査ログの一元化を通じ、ファーストパーティデータ中心の分析土台を整備いたします。

(3) 効果測定：A/B テスト、因果推論、MMM (マーケティング・ミックス・モデリング) によるオフラインを含む投資配分最適化を行い、施策の実効性を統計的に検証いたします。

(4) 音声・テキスト解析：コールセンターの会話データを対象とした音声認識・感情/意図推定・要約生成・応答支援を実装し、品質の平準化と生産性の向上に資する運用を支援いたします。

(5) データ分析に基づく戦略コンサルティング：上記 (1) ～ (4) で可視化・創出されたインサイトを、経営・事業の意思決定へ確実に結びつけるための戦略コンサルティングを提供いたします。具体的には、①成長戦略・GTM (Go-To-Market) 設計、②チャネル/媒体ミックスと予算アロケーションの最適化、③価格・販促・品揃えポリシーの数理最適化、④LTV バランスに基づく顧客ポートフォリオ戦略、⑤サブスクリプション/会員制モデルのチャーン抑制ロードマップ、⑥コールセンター/店舗/EC などフロント業務への KPI ツリー埋め込みと業務再設計、⑦データ人材・権限設計・運用プロセスを含む組織変革 PMO までを一気通貫で支援いたします。

提供形態は、成果連動型で構成し、顧客のデジタル成熟度と KPI に応じて段階的に実装いたします。広告主の KPI (来店予約、申込、購入等) を「成果」として定義し、当社の広告活動に起因

して当該成果が発生した場合に報酬が発生するモデルです。成果目標の決め方に関しては今後顧客先との交渉により決定いたします。顧客と取り決めた当該成果が未達の場合は、運用費は一部回収できず、損失になる可能性がございます。運用に必要な媒体費・制作費・外注費・管理ツール費用などは当社が自己の責任で負担し、媒体との契約・素材作成・スケジュール管理を含む実務は当社が単独で担うことで、スピードと一貫性のある最適化を図ります。成果の判定は、予約システムやトラッキングログ等により合理的かつ検証可能な方法で実施し、透明性を担保します。

（２）当該事業を担当する部門

当該事業は、当社の新設子会社である株式会社DataStrategy が担当いたします。

・DataStrategy の概要

（１）商 号	株式会社DataStrategy	
（２）所 在 地	東京都港区虎ノ門五丁目1番4号東都ビル4階	
（３）代表者の役職・氏名	代表取締役 舟越 勇介	
（４）事 業 内 容	AIマーケティング、データ分析事業	
（５）資 本 金	100万円	
（６）設 立 年 月 日	2025年9月(予定)	
（７）大株主及び持株比率	株式会社Convano consulting 100%	
（８）上場会社と当該会社 との間の関係	資本関係	当社が間接的に100%出資しております。
	人的関係	2026年3月期に20名の従業員の採用を予定しております。
	取引関係	新設会社のため該当事項はありません。

（３）当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

本事業の開始にあたり、2026年3月期に総額2億円の支出を予定しております。想定している広告主数は20社となります。内訳は①広告費0.5億円、②媒体費用1.3億円、③広告パートナーとの提携費用0.2億円であり、当社の運用計画（配信量・ターゲット・クリエイティブ制作体制等）に応じて、機動的に見直します。今回新設する株式会社DataStrategyの設立費用（出資額100

万円 等) は上記総額 2 億円とは別に支出します。費用については、本社及び連結子会社の営業キャッシュフローから全額を充当する予定です。

3. 日程

(1) 取締役会決議	2025年9月5日
(2) 事業開始日	2025年10月1日(予定)

4. 今後の見通し

当社は、段階的な投資と段階的な情報開示を基本方針として、本事業の展開を進めてまいります。本事業が当期2026年3月期の連結業績に与える影響は現在精査中です。投資家の皆さまの投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、重要性基準の該当有無を問わず、適時・適切に情報開示します。なお、本事業のセグメント区分につきましては、現時点では検討中ですが、当社の第2四半期決算短信において開示いたします。

以 上