

SERVICE OVERVIEW / 資料請求用

Amazon広告を接続し、 目標を設定するだけ。 あとは Polaris が運用します。

「毎日確認する時間がない」「広告費が正しく使われているか分からない」——接続して目標を設定したあとは、危険な変更を抑えながら、毎日の最適化を Polaris が進めます。

- 01 危険な変更と異常を抑えながら、毎日の最適化を自動で進める
- 02 重要な変更は、提案・承認・履歴付きで社内に説明できる
- 03 変更後の結果まで追いかけて、次の判断につなげる

¥18,000

月額 / 税込 固定

30日

無料トライアル

不要

デモ申込・カード登録

amazon ads
Verified
partner発行
発行元
プロダクト
LP2026-04-09
Dandeleon Ltd
Arctavia
arctaviaos.com

Amazon広告の運用は、 ツール箱を足すほど重くなる。

Arctavia は、個別機能の寄せ集めではなく、目標を起点に日々の運用を進める運用OSです。担当者はすべてを追いつけるのではなく、必要な確認と判断だけに集中できます。

01 / 手動運用

担当者ごとの判断で、属人化しやすい

毎日 KPI を見て、入札や予算、検索語句を都度判断。担当が変わると運用もブレる。

02 / 従来の自動化

ルールは回るが、例外で手作業が残る

固定ルールは組めるが、例外対応・危険変更の見極め・結果の検証は別作業で残りやすい。

03 / ARCTAVIA

目標を置くと、Polaris が運用を束ねる

接続して目標を設定すると、毎日の最適化・危険変更の抑止・承認・検証までひとつの流れに。

導入稟議で見られる 6 つの論点

● 従来 ● Arctavia

01	運用の起点	担当者ごとの判断	→	目標を起点に自動で進む
02	変更判断	画面確認と手作業	→	提案と承認で管理
03	確認負荷	全部を見続ける	→	必要な項目だけに集中
04	説明責任	担当者メモに依存	→	変更理由と承認履歴を残せる
05	結果検証	レポートを見て終わり	→	想定と実績の差分まで追える
06	料金体系	広告費連動で読みにくい	→	月額固定で稟議で読める

接続、目標、自動実行、確認、検証。 5つで1周するだけ。

導入初期から複雑なルールを大量設定する前提ではありません。目標を置いたあとは、Action Center をホームとして使い続けます。



主導線は Action Center。AI Chat は補助導線です。

毎日見るのは Action Center だけ。Polaris が処理できない項目だけが並び、Zero Inbox になれば、あとは任せるだけです。AI Chat は、理由を確認したい・方針を変更したい時の相談窓口として使います。

Polaris は単機能 AI ではなく、 日々の運用を束ねる司令塔です。

長期目標を起点に、複数の専用エンジンを「いつ、どの順番で、どこまで自動で進めるか」を調整します。担当者が全エンジンを個別に触る必要はありません。

01 目標に沿って毎日の最適化を進める

入札、予算配分、検索語句整理を、長期目標から逆算して毎日動かします。

入札最適化 ・ 時間帯別入札 ・ 予算配分 ・ 検索語句整理

02 危険な変更と異常を止める

危険な増額や誤判定を事前に抑え、異常な配信・コンバージョンは即座に検知します。

Safety Guard ・ Anomaly Detection ・ 緊急停止

03 勝ち筋を伸ばし、早すぎる除外を防ぐ

勝っている語句は自動で拡張・昇格。不調な語句は即除外せず、段階的に再評価します。

Positive Keyword Expansion ・ Second Chance

04 重要な変更は提案と承認で管理する

閾値を超える変更は提案として提示し、承認後に反映。すべての変更理由と履歴が残ります。

Proposal ・ Approval ・ 履歴保存

05 結果まで追いかけ、次の判断へ返す

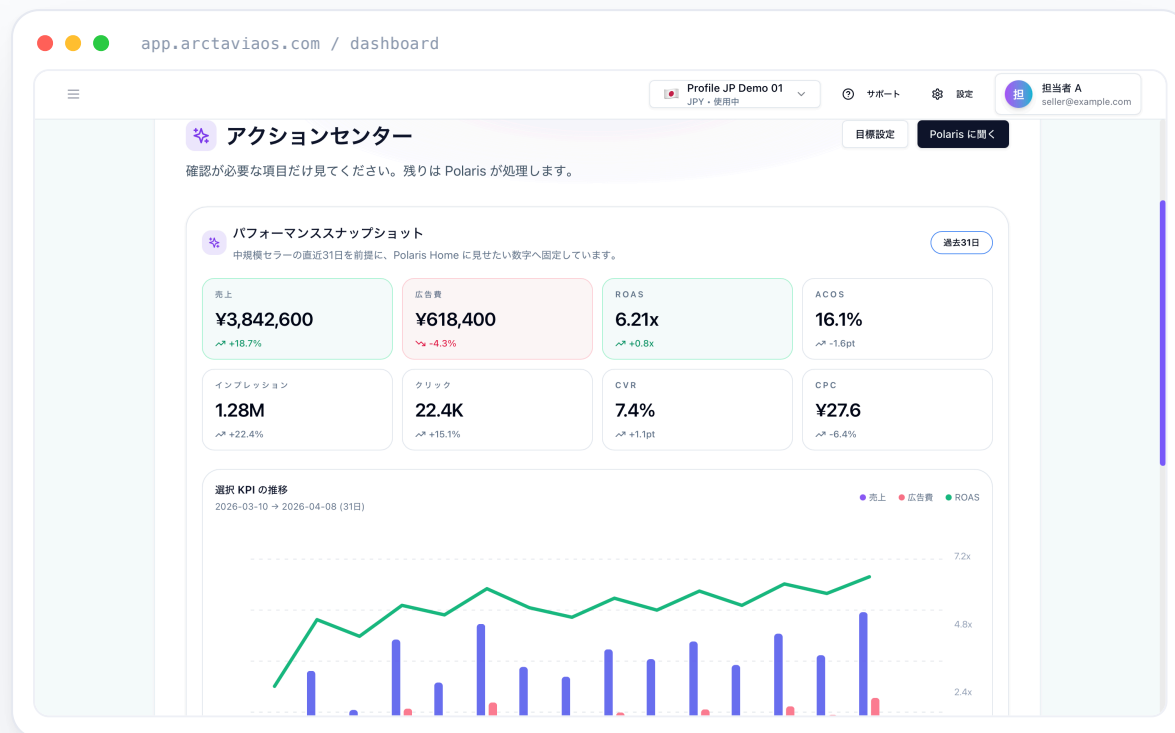
変更後の KPI 変化を検証し、寄与分解と信頼度スコアで次の判断を磨きます。

Proof Loop ・ Expected vs Actual

※ 内部には ML 入札、Time Bidding、Profile Budget Allocator、Anomaly Detection など専用エンジンが組み込まれています。担当者は個別エンジンを触らず、目標設定と Action Center の確認に集中できます。

確認が必要な項目だけが集まる、 運用のホーム画面。

毎日ダッシュボードを掘る必要はありません。Polaris が処理できない項目だけが Action Center に並び、Zero Inbox のときは「今日は触らなくていい」が明示されます。



A

KPIトレンドを一画面で

売上、広告費、ROAS、ACoS、インプレッション、CPC、CVR、CTR を一画面で確認。期間比較は自動で差分表示。

B

Action Inbox に集約

承認待ち、要確認、異常検知の項目だけが一覧化。毎日の運用は Inbox を消化するだけで完結します。

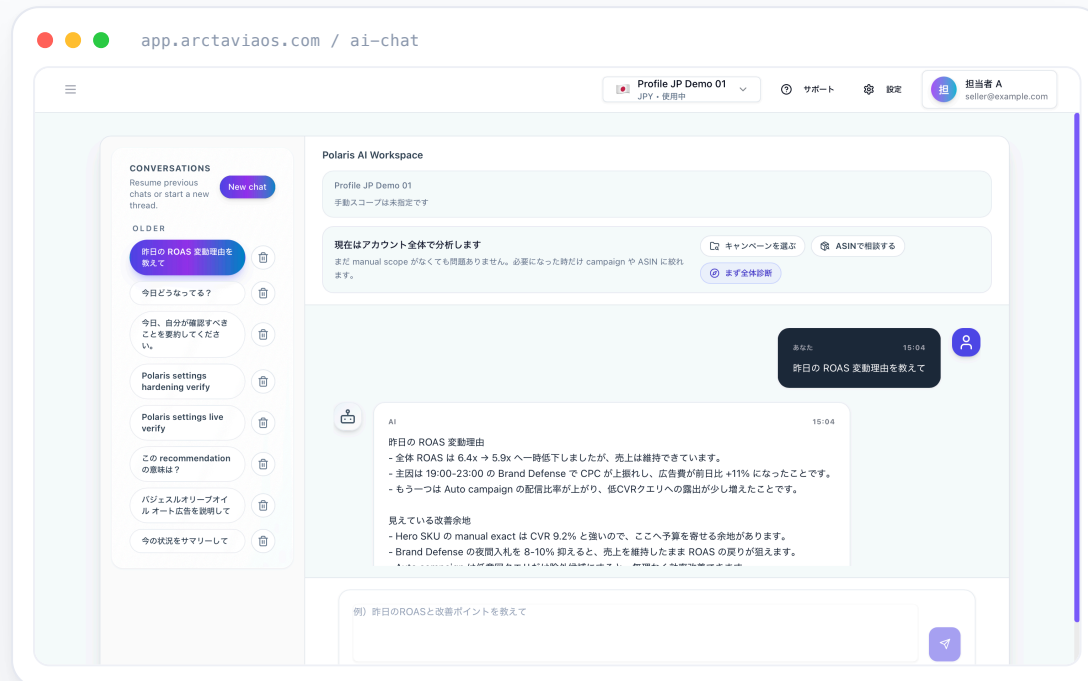
C

Zero Inbox で安心

確認項目がない時は「Zero Inbox。Polaris が最適化を継続中です」と表示。不要な確認作業を生みません。

必要なときだけ、 会話で理由確認や方針変更を依頼できます。

AI Chat は主導線ではありません。Action Center で判断に迷ったとき、変動の理由を知りたいとき、方針を変えたいときの補助窓口です。普段は使わなくても運用が進みます。



USE CASE 01

理由を確認する

「昨日のROAS変動理由を教えてください」

USE CASE 02

方針変更を依頼する

「戦略を効率重視に変更して、目標ROASを3.5に」

USE CASE 03

提案の背景を確認する

「この recommendation の根拠は？」

会社名・ASIN・email などの直接識別子は、外部 LLM 呼び出し前に匿名化ラベルへ置き換えられます。認証情報は AI Chat の分析コンテキストとは分離して保管されます。

変更して終わりではなく、結果まで追える。 だから社内で説明しやすい。

自動化の最大のリスクは「あとで理由が分からなくなる」ことです。Arctavia は変更後の KPI 変化を検証して次の判断へ返すため、上司報告・稟議・監査で必要な情報がそのまま残ります。

検証レイヤーで残るもの

何を变えたか	変更内容・実行日時・承認者	承認 #A-204 / 2026-04-07 11:24 / approved
どう効いたか	想定 ROAS と実績の差分	想定 2.8x → 実績 3.1x (+0.3)
寄与分解	どの施策が結果に効いたか	入札改善 41% / 語句整理 33% / 予算配分 26%
続けるか見直すか	信頼度スコアと次アクション	信頼度 0.82 / 継続・同戦略で拡大推奨

1

実行

承認された提案を Polaris 設定や自動運用へ反映します。

2

結果確認

KPI の変化を見て、想定と実績のズレを把握します。

3

次へ反映

寄与分解と信頼度スコアで、次の判断を磨きます。

Q1 何を变えたか、が残る

Q2 どう効いたか、が追える

Q3 続けるか見直すか、が判断できる

自動運用を、 稟議に通せる設計で。

導入稟議でよく見られるのは「安全に使えるか」「誰がいつ承認したか」「後から説明できるか」の3つです。Arctaviaは6つの機能の並列ではなく、この3本柱で設計されています。

01

認証情報とAI利用の分離

Amazon AdsのOAuthトークンは暗号化して保管し、AI Chatの分析コンテキストとは分離します。直接識別子(社名・ASIN・email)は外部LLM呼び出し前に匿名化ラベルへ置き換えられます。

02

重要変更の承認と履歴管理

閾値を超える設定変更は提案として提示し、承認後に反映。提案 → 承認 → 適用 → 履歴がひとつながりに保存され、重複適用は実行中状態で防止されます。

03

理由・実行・結果まで追える監査性

変更理由、実行履歴、事後検証の結果をセットで追跡できます。source_systemやschema_versionを持たせたpayloadで管理し、後からの監査に耐える設計です。

技術的な補足

TLS通信・EU/UKリージョン保管・役割ベース権限制御・ログ監査・ISO27001準拠の運用プロセス



Amazon Ads
認定パートナー

月額 ¥18,000 固定。 広告費が増えても料金は変わりません。

Amazon広告最適化サービスの多くは広告費連動型で、広告費が増えるほど月額も膨らみます。Arctavia は固定料金のため、成長しても料金が跳ねず、稟議で月額を読みやすい料金設計です。

STANDARD プラン

¥18,000 / 月・税込

広告費 ¥100 万でも ¥500 万でも同額。

- ✓ 30 日間の無料トライアル / クレジットカード不要
- ✓ デモ申込不要 / 接続してすぐに開始
- ✓ Action Center / Polaris / AI Chat すべて含む
- ✓ 相談・提案・承認・事後検証まで 1 つの流れで使える

固定料金だと、何がかわるか

01 広告費連動なし

広告費が増えても料金は変わりません。運用の成長がそのままコスト増につながる設計ではありません。

02 稟議で月額が読みやすい

固定額なので、年間予算計画にそのまま組み込めます。広告費の見積りに左右されません。

03 コストが跳ねない

運用額が 2 倍、3 倍になっても月額は ¥18,000 のまま。成長してから料金を見直す交渉が不要です。

まずは1アカウントを接続するところから。

Arctavia は、導入初期からすべての運用を作り込ませる設計ではありません。接続して目標を置けば、Polaris が毎日の調整を始めます。

STEP 01

Amazon広告を接続

OAuth で Amazon Ads アカウントを連携します。デモ申込やクレジットカード登録は不要です。



STEP 02

目標を設定

目標 ROAS、月間予算、期間、重点 ASIN を Polaris AI で定義します。所要時間は 5 分ほどです。



STEP 03

運用を任せる

Polaris が毎日の入札・予算・語句調整を実行。Action Center で必要な確認だけを行います。

最初から含まれるもの

承認フロー・変更履歴・事後検証レイヤー・Safety Guard・認証情報分離・匿名化・Amazon Ads 認定パートナー運営

Amazon広告を接続し、目標を設定するだけ。
あとは Polaris が運用します。

LP
arctaviaos.com

お問い合わせ
arctavia@dandeleon.uk

APP
app.arctaviaos.com

運営
Dandeleon Ltd