

2025 年 6 月 16 日

株式会社博報堂 D Y ホールディングス

株式会社オプト

オプト、デジタルマーケティング・広告事業に特化した社内 AI エージェント基盤 「Skills Manager」を構築

— 広告運用からプロジェクトマネジメントまで業務特化型 AI エージェントを 100 種以上開発 —

博報堂 D Y グループで、「新しい価値創造を通じて産業変革を起こし、社会課題を解決する。」をパーパスに掲げ、LTVM (LTV Marketing) (※1) により、顧客の事業成長を先導する株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：金澤大輔、以下オプト）は、Anthropic の大規模言語モデル (LLM) 「Claude」の Agent Skills 機能を活用し、デジタルマーケティング・広告事業に特化した社内 AI エージェント基盤「Skills Manager (※2)」を構築いたしました。

これにより、広告運用からクリエイティブ、マネジメントまで幅広い業務における AI エージェントを 100 種以上開発しており、全社員が日常業務で活用しています。AI によって業務の効率化を図ることで、クライアントとの対話や課題発見、戦略設計といった人にしか担えない領域に注力し、より本質的な価値提供を実現してまいります。

オプト、デジタルマーケティング・広告事業に特化した 社内 AI エージェント基盤『Skills Manager』を構築



■ 背景

デジタル広告市場の高度化・複雑化が加速する中、広告クリエイティブの制作の多量化、複数媒体にまたがる運用業務、データ分析に基づく意思決定など、現場で求められる専門性は年々高まっています。一方で、こうした知見は個人の経験に依存しやすく、組織としてのナレッジの蓄積・再現・活用が業界共通の課題となっ

ています。

オプトでは、生成 AI の登場をこの構造的課題を解決する好機と捉え、「自らが AI および Claude を最も使いこなす組織」として、社員一人ひとりの専門知見を AI が実行可能な「スキル」として資産化する仕組みの構築に取り組んでまいりました。

■ 「Skills Manager」とは

本基盤は、Anthropic 社の提供する「Claude」の Agent Skills 機能を活用し、オプトの社員が業務知見を開発・登録・共有できる独自のナレッジマネジメントプラットフォームです。博報堂 D Y グループの横断的な AI 専門家集団 HCAI Professionals の活動として開発しました。AI エージェントは、広告クリエイティブの企画・制作支援、各媒体の広告運用・入稿業務、データ分析・レポートニング、顧客対応・プロジェクトマネジメントなど、オプトの事業活動を構成するあらゆる業務領域を網羅しています。(※3) その数は 100 種超え、現在も社員の手で日々新たな AI エージェントが生み出されています。

■ 「Skills Manager」の特長



①現場起点の AI エージェント開発文化

本基盤の最大の特長は、AI の活用にとどまらず、社員自身がスキルの「開発者」となる点です。現場で培われた広告運用のノウハウ、媒体固有の業務プロセス、業種別の分析手法といった暗黙知が、誰でも再現可能な AI エージェントとして形式化され、組織全体に還元される状態を実現しています。

②業務品質と生産性の両立

これまで属人的な判断や手作業に依存していた業務プロセスを AI エージェントが代替・補助することで、業務品質の均一化と生産性の向上を目指しています。担当者のスキルのみに依存しない品質を保ちつつも、さらに社員の知見と深い業界およびクライアント理解により、クライアントに対し、一歩先を見据えた価値提供を行うことを目指しています。

■ 今後の展望

オプトは、AI エージェントのさらなる拡充を進めるとともに、蓄積されたナレッジを顧客企業への提供価値向上に活用してまいります。AI と人的専門性の融合により、広告産業の変革（AX=Advertising Transformation®）を推進し、パーパスに掲げる「新しい価値創造を通じて産業変革を起こし、社会課題を解決する。」の実現を加速させてまいります。

※1 LTVM：(Life Time Value Marketing)

LTV（顧客生涯価値：Life Time Value）は、従来、あるユーザーが商品・サービスを初めて利用してから、長期的な関係のなかで、サービスを提供する企業が、当該ユーザーから得られる利益を指していました。そのため、サービスを提供する企業側が「いかに一人の顧客から利益を得られるか」という視点で表現されることが多い状況にあります。

しかし、当社グループにおいては、企業側が得られる利益を示す観点での LTV ではなく、これまで以上にエンドユーザーを理解し、真に顧客に寄り添った支援に注力し、エンドユーザーへの本質的な価値提供に重きを置くことで、短期利益ではなく、顧客企業の持続的な事業成長に貢献するという概念として捉え、その実現を目指す手段として、「LTVM（Life Time Value Marketing）」と名付けました。

※2 Skills Manager

本サービスは、当社が独自に開発・提供するものであり、Anthropic 社が提供・公認するものではありません。

※3 独自のナレッジマネジメントプラットフォーム

本プラットフォームは社員の体系的な思考やアウトプットをまとめたものとなります。また、広告制作等で活用する際には著作権や肖像権などにも考慮したうえで活用をいたします。もし、AI の活用に懸念がある場合には事前にご相談ください。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社オプト 広報担当：生嶋

株式会社博報堂 D Y ホールディングス グループ広報・IR 室 koho.mail@hakuhodo.co.jp