

EC運営の 3つの手間から、 解放されませんか？

在庫データを起点に販促を自動化するEC運営支援SaaS

「いつ届きますか？」からの解放

納期問い合わせ対応を自動化

深夜・早朝の手作業からの解放

セール設定・切替を予約で自動運用

無駄な販促施策からの解放

データ起点で、売べき商品を明確化

EC運営、こんな「手間」に追われていませんか？

「いつ届きますか？」の問い合わせ対応

お取り寄せ品の納期問い合わせが毎日のように入り、対応に追われています。1件1件の返信が積み重なり、本来の業務が圧迫されています。

深夜・早朝のセール手作業

セール開始時刻に合わせた手動操作、複数キャンペーンの同時管理が煩雑です。繁忙期ほど作業量が増え、ミスのリスクも高まります。

売れない商品への無駄な施策

感覚的な販促判断で、どの商品に何をすべきか分からない状態が続いています。限られたリソースが非効率な施策に費やされています。

ストックビジョンが、在庫データを起点にこの3つすべてを自動化します。

ストックビジョンとは？

makeshop公式アプリストアで提供される、EC販促自動化ツール（SaaS）です。在庫データを起点に、販促・接客・分析をシームレスに連携させます。自社ECの運営で培った知見をもとに、パークフィールドが提供します。

在庫データ起点

在庫数・納期・販売実績データをもとに販促全体を最適化。感覚ではなくデータによる意思決定を実現します。

販促オートメーション

タイムセール・ランキング・告知バナーの運用を自動化。深夜・早朝の手作業をなくします。

カート周辺最適化

購入意思決定の最前線「カートボタン周辺」に集中し、購入直前の離脱を抑えます。

01

プロダクト名

ストックビジョン（Stock Vision） *stock-vision.net*

02

提供プラットフォーム

makeshop apps by GMO（及びネクストエンジン）

※ネクストエンジンは未公開アプリです。

03

補助金登録

デジタル化・AI導入補助金2026 ツールID: DL07-0005717

カート周辺 = 購入意思決定の最前線

ストックビジョンは既存EC支援ツールが手薄な「カートボタン周辺」に集中することで、離脱を発生前に抑えます。

領域	既存ECツール	ストックビジョン
集客（広告・SEO）	Google広告・SEO・SNS広告	対象外
プロモーション	メルマガ・LINE・ステップメール	対象外
カゴ落ち事後対策	リマインダー・離脱者リマーケティング	対象外
購入意思決定の最前線	（ほぼ空白地帯）	ストックビジョンが集中
在庫管理	在庫管理ツール	在庫起点の販促連動
受発注管理	ネクストエンジン等	統合管理

離脱の事後対策ではなく「離脱抑止」へ。購入直前の意思決定を、必要な情報で後押しします。

3つの手間を、7つの機能で解決します

課題1: 配送問い合わせ

「いつ届きますか？」への対応

対応: 納期表示

納期・販促パネルで可視化

課題2: 深夜・早朝の手作業

人手による運用負荷の軽減

対応: 自動化機能群

タイムセール自動化／自動配信／自動更新

対応: 発注書管理

発注処理の自動化と一元管理

課題3: 無駄な販促施策

効果の薄い施策を削減

対応: 商品別CVR分析

販売効果を定量評価

対応: 在庫連動検索

在庫・割引と連動した提案

在庫データを起点に、問い合わせ削減・手作業排除・データ意思決定の3つをカバーします。

分析と自動化で、判断と作業を減らす

LIGHT以上

商品別CVR分析

掲載場所・割引・在庫ごとに売上貢献度を一画面で把握。収益順の並び替え、CSVダウンロードにも対応。強化・整理すべき商品が明確になり、判断に迷う時間が減ります。

STANDARD以上

タイムセール自動化

開始・終了時刻の設定で、割引・ポイント・送料無料・クーポンを自動運用。バナー表示とも自動連動。深夜・早朝のセール作業がなくなります。

STANDARD以上

キャンペーン自動配信

バナー・テキスト・HTML・LP・コーナー枠を時間指定で自動切替。出し忘れ・消し忘れといった運用ミスがなくなります。

PRO以上

発注書管理

仕入先別に発注書を作成してPDF出力・メール配信。欠品許容率（1～50％）を商品ごとに設定し、安全在庫を自動算出。欠品・過剰在庫のリスクが下がり、発注判断の属人化が解消されます。

売り場を、買いやすく変える

STANDARD以上

納期・販促パネル

カートボタン周辺に、在庫連動の正確な発送予定日・セール価格・クーポン・送料無料残額を動的表示。
PC・スマホ対応。「いつ届く？」の問い合わせが減り、安心感のある売り場になります。

PRO以上

在庫・割引連動検索

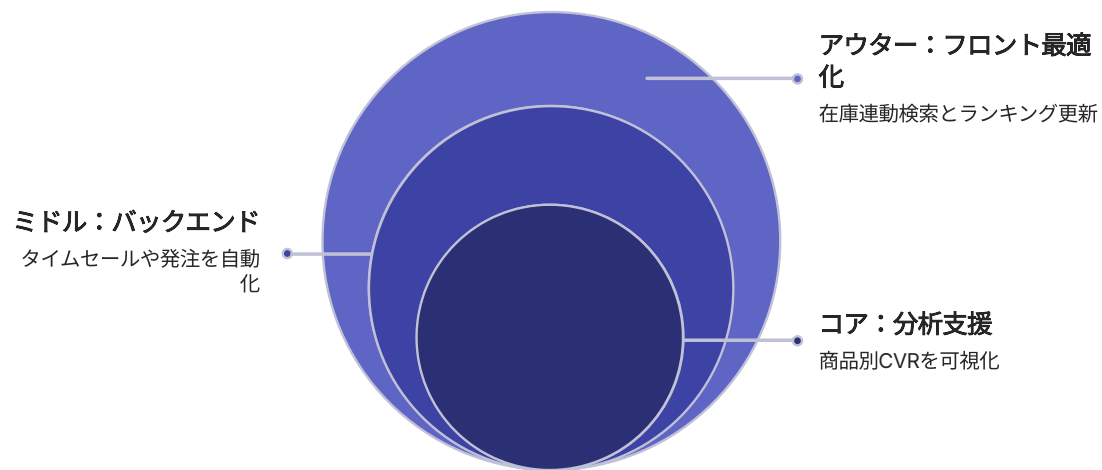
「割引品」「在庫品（即日・翌日発送）」で検索可能。売上順・収益順・人気順・CVR順で並び替え。お客様が迷わず商品を選べ、利益率の高い商品を上位に置けます。

PRO以上

ランキング自動更新

売上額・注文数をもとに、全商品／カテゴリ別ランキングを自動更新。マンスリー・ウィークリー・デイリーの切替に対応。更新作業なしで、売り場の鮮度を保てます。

7つの機能を3層構造で提供



カート周辺に集中した統合設計

分析・自動化・最適化の3層が連携し、深夜・早朝の手作業をなくします。

第3層 フロントエンド最適化

在庫・割引連動検索／ランキング自動更新／納期・販促パネル

第2層 バックエンド自動化

タイムセール自動化／キャンペーン自動配信／発注書管理

第1層 分析・意思決定支援

商品別CVR分析（GA4で見えない商品単位の転換率を可視化）

管理画面のご紹介

主要な6つの管理画面をご紹介します。すべての機能が一つの管理画面から操作できます。専門知識がなくても直感的に操作できるシンプルな設計です。



商品別CVR分析

商品ごとのアクセス数・CVR・収益額を一覧で可視化



SVタグ埋め込み

makeshopページに貼るだけで設置完了



発注書管理

仕入先別の発注書を作成・PDF出力・メール配信、履歴も管理



タイムセール自動化

開始・終了時刻と割引内容を事前設定して自動運用



在庫・割引連動検索

並び順・タグを自由にカスタマイズ



ランキング自動更新

収益順・人気順など基準と期間を設定して自動更新

導入後、見えるようになる 3つの事実

1 商品別のCVR

全商品のCVRが一画面に表示されます。平均CVRしか見えていなかった状態から、商品単位の成約率が明確になります。

2 売上TOPと収益TOPの差分

売上順と収益順を並び替えて比較できます。「何を売っているか」と「何で稼いでいるか」の差分が可視化されます。

3 割引・在庫別のCVR変動

同じ商品でも、割引中・在庫ありの状態でCVRがどう変動するかを比較計測。販促判断のための材料が揃います。

□ 感覚や経験に頼っていた商品判断を、データ起点の意思決定に切り替えられます。

導入事例：フラワーレメディ

ストックビジョンは、自社EC運営「フラワーレメディ」（4,500点以上を販売中）の現場課題から生まれたツールです。以下の機能はすべて、flower-remedy.shop で実際に運用されています。

タイムセール自動化

「送料無料」「ガーディアンスターオイルズ」のタイムセールを、開始・終了時刻の予約だけで自動運用。深夜・早朝の手作業がなくなりました。

ランキング自動更新

売上・注文件数をもとに毎日自動更新。手作業なしで売り場の鮮度を保ち、人気商品が自然に売れる導線を構築できました。

在庫・割引連動検索

「割引品」「在庫品」など動的ステータスで検索可能に。売上順・収益順・人気順・CVR順での並び替えにも対応し、利益率の高い商品を戦略的に上位表示できるようになりました。

今後の導入予定：大川観光協会（家具約4,000点）

料金プラン

3プランから、貴社の規模・課題に合わせてお選びいただけます。

Light

¥ 8,000 /月

まずは分析から始めたい小規模店舗向け

- 商品別CVR分析

Standard

¥ 20,000 /月

販促自動化で手作業を減らしたい店舗向け

- 商品別CVR分析
- 納期・販促パネル
- タイムセール自動化
- キャンペーン自動配信

Pro

¥ 35,000 /月

在庫最適化まで含む本格運用店舗向け

- Standard全機能
- 在庫・割引連動検索
- ランキング自動更新
- 発注書管理

 14日間の無料トライアル実施中。専任スタッフによる無料導入設定サービスをご用意しています。

今後の機能拡張予定

以下の2つの機能は現在開発中です。提供開始時期は決まり次第ご案内します。

生成AI発注レコメンド

発注書管理に、AIによる発注量のレコメンド機能を追加します。仕入先別の欠品商品・収益商品をAIが提案し、発注判断をさらに支援します。

カート常駐AIチャット

カートボタン周辺のAIチャットで、商品選び・比較・セット購入を24時間提案します。在庫数・納期・CVR・タイムセール残時間・売れ筋ランキングをAIがリアルタイム参照します。

これらのAI機能を搭載した上位プランを、今後リリース予定です。

導入後のオプションサービス

バナー制作サービス

タイムセール・キャンペーン用。
TOP・カテゴリ・商品詳細の3サイズ
対応。キャッチコピー・割引率・期
間表記込みで1案からご提案いたしま
す。

Google広告運用サービス

在庫データ × 広告の自動連動。在庫
切れ商品の広告を自動停止・復活時
に自動再開。運用手数料：広告費の
30%（最低¥60,000/月～）。コンバ
ージョンタグ設置・キーワード選定
無料。

SEO + AEO 対策サービス

検索流入とAI推奨流入を強化。商品
ページ・トップページの最適化、ブ
ログ運用・サイト内リンク整備、
SEO/AEOレポート提供。

各オプションサービスの詳細・料金は、商談時に別途ご案内いたします。組み合わせも自由にお選びいただけます。

デジタル化・AI導入補助金2026 活用のご案内

ストックビジョンは、デジタル化・AI導入補助金2026の登録ITツールです（ツールID: DL07-0005717）。最長2年分のアプリ利用費、保守サポート費、導入設置費などを対象に、補助率1/2、補助額150万円未満の範囲で申請できます。

プラン	申請経費（税別）	補助金額（1/2）	補助金充当後の負担額
Light	¥ 372,000	¥186,000	¥ 186,000
Standard	¥ 840,000	¥ 420,000	¥ 420,000
Pro	¥ 1,520,000	¥ 760,000	¥ 760,000

01

ヒアリング（担当：パークフィールド）

現在のEC運営課題・利用プラン・補助金申請の希望をうかがいます。Google Meetの画面共有で対応いたします。

02

申請の準備（担当：事業者様）

申請に必要なgBizIDプライムの取得、SECURITY ACTIONの宣言をご対応いただきます。

03

補助金の申請（担当：パークフィールド）

申請書類の作成から実施報告まで、Google Meetの画面共有で操作を確認しながら伴走サポートします。

2年分の利用費が補助対象のため、長期視点でEC運営の改善に集中できます。

※ 補助金・助成金の採択を保証するものではありません。

2つの始め方からお選びください

1 まず試してみたい方へ

14日間無料トライアル

<https://apps.makeshop.jp/view/item/0000000000198>

- クレジットカード登録不要・即日インストール
- 設定はマニュアル参照または無料導入支援をご利用ください

2 補助金で導入したい方へ

補助金活用&導入相談（無料・30分）

<https://timerex.net/s/parkfield/90beb4dc/>

- 30分のオンライン商談（無料）

パークフィールド株式会社

「現場のペインをプロダクトへ」を理念に、自社EC運営で蓄積した現場知見をクライアントに提供するECソリューションカンパニーです。



会社名 パークフィールド株式会社（Parkfield Co. Ltd.） | 代表取締役 林 将彦

設立 1966年4月18日 | 現体制 1999年10月1日（商号変更・現代表就任）

所在地 〒153-0051 東京都目黒区上目黒1-26-1-2905

電話 050-3196-8887（受付：平日 9:00～19:00）

フォーム <https://parkfield.jp/contact/> | 資料 <https://parkfield.jp/download/> | Web stock-vision.net