



2025 年 5 月 30 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【D2C 売上爆伸びタッグ誕生】

売れるネット広告社グループ、

「ネットプロテクションズホールディングス（7383）」グループと戦略連携開始！

～ “売れる D2C つくーる” × “NP 後払い” で、集客×決済の新・勝ち筋モデルを構築 ～



売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下「売れるネット広告社グループ」）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、2025 年 5 月 30 日（金）付で、東証プライム上場企業であるネットプロテクションズホールディングス株式会社（証券コード：7383）の中核子会社であり、国内後払い決済のリーディングカンパニーである株式会社ネットプロテクションズ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田紳）との戦略的業務連携を開始し、D2C 事業者向けの売上最大化と収益構造改善を支援する新サービスの提供を開始いたしました。

【本連携の目的と意義】

本提携は、国内後払い決済のパイオニアであるネットプロテクションズと、D2C 特化型クラウド「売れる D2C つくーる」を提供する当社が連携することで、D2C 事業者の成長を包括的に支援する新たなモデルの確立を目的としています。

D2C 企業の「CPO 最適化」「ROAS 最大化」「LTV 向上」を一気通貫で実現する支援体制の構築を進めるとともに、広告と決済を分断なく設計することにより、D2C 業界全体の収益性と顧客体験の向上に貢献します。

また、本提携は Fintech（金融テクノロジー）と D2C マーケティングの融合による次世代支援モデルの創出という観点でも極めて意義深い取り組みです。両社の知見と技術を掛け合わせることで、再現性のある「成長の勝ち筋モデル」の開発と普及を目指してまいります。

【今回の業務連携のポイント】

● 顧客基盤を活かしたクロスセル展開

当社およびネットプロテクションズが保有する顧客ネットワークに対し、両社のノウハウを融合した共同提案を展開します。

D2C 企業の「CP0 最適化」「ROAS 最大化」「LTV 最大化」を支援します。

集客支援・購入率向上・顧客維持を包括的に支援する取り組みを開始します。

● 成功事例とノウハウを活用した共同マーケティング

D2C 支援で得た成功事例や運用ノウハウをもとに、セミナー、資料提供、分析コンテンツの共同展開を予定しています。

知見の共有と可視化を通じて、より多くの D2C 事業者の課題解決に貢献します。

● 「売れる D2C つくーる」と「NP 後払い」の連携強化

「NP 後払い」で取得される決済データを、「売れる D2C つくーる」のマーケティング機能に活用する新たな連携を検討しています。

CVR（コンバージョン率）やリピート率の改善、広告運用の最適化が期待されます。

● 「atone」とのシステム連携も視野に

「atone」は、ポイント・送客機能を備えた後払い決済サービスです。

当社では、「売れる D2C つくーる」との連携により、購入後の顧客体験向上とマーケティング接続の仕組み構築を進めてまいります。

【ネットプロテクションズホールディングス（7383）グループについて】

株式会社ネットプロテクションズは、ネットプロテクションズホールディングス株式会社（東証プライム：証券コード 7383）の中核企業であり、国内後払い決済市場におけるトップシェアを有しています。

2002 年に日本初の未回収リスク保証型後払い決済サービス「NP 後払い」を開始し、累計取引件数は 3.4 億件を突破。

AI とビッグデータを活用した独自の与信システムにより、高い通過率と低い未回収率を両立。

現在では、BtoB 領域・実店舗・海外対応など後払い決済の多様化・拡張にも注力しています。

【当社の今後の展望】

売れるネット広告社グループ株式会社は、「最強の売れるノウハウ®」と AI×クラウドによるスケーラブルな D2C 支援体制を軸に、今後も D2C 企業の成長と収益最大化を支援してまいります。

今回の提携により、信頼性の高い決済インフラを有する上場企業グループとの連携を得て、より高いレベルでのサービス展開が可能となります。

本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、中長期的に当社の業績の向上に資するものと考えております。

売上を伸ばしたいすべての D2C 企業にとって、当社のソリューションが最短距離の支援策となることを、今後も結果で証明してまいります。

以 上