



2025年6月12日

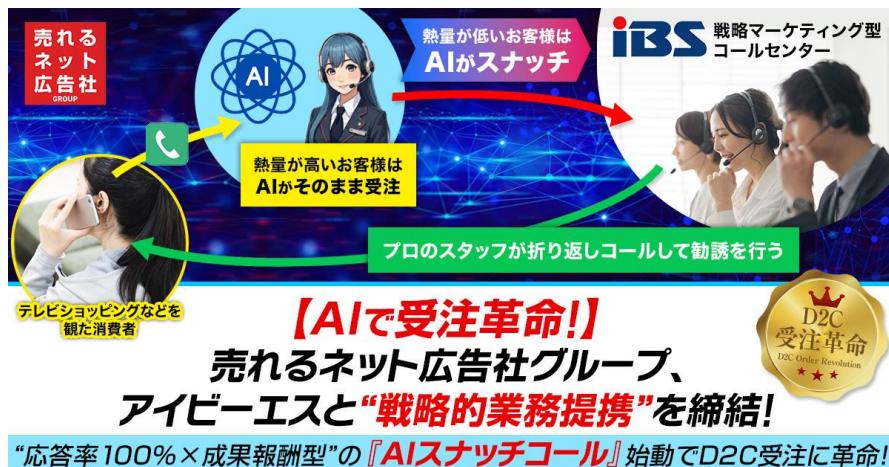
各 位

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  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平  
(コード番号: 9235 東証グロース)  
(TEL 092-834-5520)

### 【AIで受注革命!】

売れるネット広告社グループ、アイビーエスと“戦略的業務提携”を締結！

“応答率100%×成果報酬型”の『AIスナッチコール』始動でD2C受注に革命！



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、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、戦略マーケティング型コールセンターサービスのリーディングカンパニーである株式会社アイビーエス（本社：東京都世田谷区、代表取締役：佐々木貴司）と“戦略的業務提携”を行い、D2C通販業界の常識を根底から覆す、かつてない次世代テレマーケティングサービス『AIスナッチコール』の提供を開始することをお知らせいたします。

本提携により、当社グループが展開するAIコールセンターサービス『売れるD2C AI カスタマーアシスタント』と、株式会社アイビーエスの「戦略マーケティング型コールセンターサービス」の強みが完全融合。

『AIスナッチコール』は、AIとプロフェッショナル人材のハイブリッド体制により、“機会損失の撲滅”と“広告効果の最大化”を同時に実現する、革命的なテレマーケティング・ソリューションが誕生いたしました。

#### 【背景：テレマーケティング業界が抱える構造的課題】

これまで、テレビCMや新聞広告など、マス広告経由での新規顧客獲得を目指すD2C通販事業者にとって、受注コールセンターは収益性を左右する“生命線”であり続けてきました。しかしながら、広告反響の予測

は困難である一方、オペレーターを過剰に配置すれば固定費が膨張し、人員が不足すれば「機会損失」が発生するという、根深いジレンマを抱えておりました。

この構造的な非効率と不安定性は、長年にわたり D2C 通販事業者の利益率・LTV の最大化を妨げる最大のボトルネックとなっており、「人的資源とテクノロジーの最適配置」という難題に対する決定打が存在しなかつたのが実情です。

#### 【概要：AI とヒトの融合が織りなす新時代の『AI スナッチコール』】

今回の業務提携により提供を開始する新サービスが、『AI スナッチコール』です。

『AI スナッチコール』は、AI とプロのオペレーターがそれぞれの強みを最大限に発揮する、“全く新しいテレマーケティングの完成形”です。

まず、お客様からの入電（インバウンドコール）は、すべて AI が一次受け対応し、24 時間 365 日体制で応答率 100%を実現。この段階で、従来発生していた“機会損失”を完全にゼロ化します。

さらに、『AI スナッチコール』の最大の特長は、その後の対応です。

AI との対話だけでは購入に至らない顧客や、より詳細な商品説明・不安解消を求める顧客に対しては、AI が「無理なクロージング」を行わず、即時に「スナッチ対応（人間による折り返し対応）」へと切り替え。

そして、株式会社アイビーエスの経験豊富なプロオペレーターが、極めて高い成約率でクロージングを実行することで、従来取りこぼしていた潜在顧客層をまるごと刈り取る“受注最大化エンジン”が完成します。

#### 【図：『AI スナッチコール』の概念図】

## 「AIスナッチコール」



### 【提供価値：革命的なコスト構造の実現】

『AI スナッチコール』は、D2C 通販事業者の収益構造に革命をもたらします。

- AI による一次対応＝固定費の大幅削減&人件費圧縮
- プロによる成果報酬型クロージング＝無駄ゼロの費用対効果

つまり、事業者は過去のような“反響予測リスク”や“人員確保コスト”から完全に解放され、受注件数に応じた完全成果報酬型でのコスト設計が可能に。

これは、マーケティング投資の ROI を極限まで高め、広告費 1 円あたりの売上を最大化する“最強モデル”といえます。

### 【業務提携先の概要：株式会社アイビーエスについて】



株式会社アイビーエスは、戦略的マーケティング型コールセンター事業を中心とした、多角的なデジタルセルスソリューションを展開する急成長企業です。

ダイレクトマーケティング、リストクリーニング、データマイニング、テレコミュニケーション研修など、販売戦略に直結する実践ノウハウと現場力を兼ね備えた実力派企業として、D2C 市場において高い評価を得ています。

また、健康食品・サプリメント・保険・オンライン診療・医療 M&A 紹介事業などの高関与商材にも強みを持ち、BtoB/BtoC の両領域でアウトバウンド戦略を成功させてきた実績があります。

### 【今後の展望：D2C ビジネスの未来を切り拓く】

当社グループは、『AI スナッチコール』の提供を通じて、“D2C 受注の業界標準インフラ”を確立することを目指します。

これは単なるテクノロジー導入ではなく、AI と人間の共存による“究極の受注体験価値”の創造であり、D2C ビジネスの収益モデルそのものを塗り替える一手です。

- 今後はこの仕組みを、
- 多様な業種・業態に横展開し、圧倒的な導入シェアを獲得
  - 日本国内だけでなく、外資・グローバル EC 事業者への導入も本格化
  - “受注を AI で制する”時代の覇者として、業界支配へ突入
- してまいります。

売上高 100 億円を視野に入れたスケール戦略を、既に実行フェーズに突入させております。

売れるネット広告社グループは、今後も「最強の売れるノウハウ®」を武器に、AI×D2C×人間力のハイブリッド戦略を深化させ、関わるすべての企業を 100% 成功へ導くとともに、株主価値の最大化に全力で取り組んでまいります。



<https://group.ureru.co.jp/>

以 上