



2025 年 6 月 13 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)

売れるネット広告社グループ (9235)、

D2C 業界の“二大巨頭”がついに手を組んだ！

ネットショップ支援室と“戦略的業務提携”を締結！

～ 『売れる D2C つくーる』×『楽楽リピート』が本格連携、“D2C 業界の標準”へ！ ～



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）は、2025 年 6 月 13 日（金）付で定期通販に特化した EC カート「楽楽リピート」を提供する EC 支援企業のリーディングカンパニー、株式会社ネットショップ支援室（本社：東京都港区、代表取締役：竹澤 洋一）との間で、戦略的業務提携契約を締結し、両社の主力サービスのクラウドサービス『売れる D2C つくーる』と『楽楽リピート』の連携を本格始動することをお知らせいたします。

本提携により、両社が保有するクラウドサービス（SaaS）およびマーケティング支援力を高次元で融合し、D2C 事業者向けに LTV 最大化・収益性向上を同時に実現する包括的支援体制を構築します。これにより、当社グループの ARR 成長・企業価値向上に直結する成果が期待されます。

【本提携の目的と意義】

D2C 市場は国内外問わず拡大の一途をたどっており、単品通販・定期購入モデルにおける LTV 最大化と広告 ROI 向上は、すべての D2C 事業者にとって喫緊の経営課題です。

今回の業務提携は、当社が提供する「売れるノウハウ」と、ネットショップ支援室が提供する「売れる仕組み」を高度に融合し、

- 購入率の最大化（CVR 向上）
- 継続率の最適化（リピート率・解約率改善）
- オペレーションの効率化と業務負荷軽減

という三位一体の成果を、ワンストップで提供可能な体制を構築することを目的としています。

【今回の業務連携のポイント】

この提携により、以下のようなシナジーが見込まれております。

- ✓ 『売れる D2C つくーる』と『楽楽リピート』の連携強化による機能最適化と実装スピードの大幅向上！
- ✓ 両社のクライアントに対するクロスセル展開によるクラウドサービス（SaaS）事業収益の拡大！
- ✓ LP 制作から CRM 活用、定期購入までを一気通貫で支援する D2C モデルの提供！
- ✓ 共同セミナーや営業活動によるリード創出数の拡大および新規受注率の飛躍的向上！
- ✓ 既存ユーザーに対する LTV 最大化支援のアップセル展開！
- ✓ 当社クラウドサービス（SaaS）の ARR（年間経常収益）成長加速と収益構造の安定化！

これにより、単なる「ツール連携」にとどまらず、両社のサービス価値を相互補完的に高める“業界標準化モデル”への進化を加速してまいります。

【株式会社ネットショップ支援室について】



株式会社ネットショップ支援室は、2013 年に創業し、D2C・リピート通販に特化した EC 支援企業です。主力プロダクトである「楽楽リピート」は、国内でも屈指の導入実績と機能充実度を誇り、数多くの定期通販企業の事業成長を支援しています。

<主な特徴>

- 定期通販に最適化されたフロントエンドからバックエンドまでの一貫機能
- 高度な CRM・分析・ステップメール・解約防止設計
- 直感的な管理画面とカスタマイズ性で業務効率を徹底支援

【今後の展望】

売れるネット広告社グループ株式会社は引き続き、クラウドサービス（SaaS）事業・広告支援事業・教育事業を通じて、D2C 市場の成長に貢献するとともに、今回のような戦略的パートナーシップを拡充しながら、売上高 100 億円・時価総額数百億円を視野に入れ、企業価値と株主価値の最大化に向けて邁進してまいります。

また今後は、両社の連携を基盤に、海外市場への展開や AI による広告・CRM 最適化技術の導入など、さらなる革新的取り組みを積極的に推進し、“EC×クラウドサービス（SaaS）×AI” の次世代 D2C モデルの確立を目指してまいります。

今後のアップデートにも、どうぞご期待ください。

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。

以 上