



2025 年 10 月 2 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)

【歴史的号砲】

売れるネット広告社グループ、シナジーを“完全ルール化”

～クライアント・課題・ソリューションを自動接続する「成長アルゴリズム」の確立～

**売れるネット広告社グループ、
シナジーを“完全ルール化”**

～クライアント・課題・ソリューションを自動接続する「成長アルゴリズム」の確立～

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、本日、グループ内全事業会社のシナジーを「属人的な連携」から「普遍的なルール」へと昇華させることを正式に宣言いたします。

【クライアントを軸にした“クロスセル・ループ”の自動化】

従来、グループ会社間のクロスセルは「担当者間の調整」に委ねられる部分が大きく、成功は属人的でした。しかし今回のルール化により、クライアント属性・利用履歴・潜在的課題が体系的に整理され、顧客属性・購入履歴・課題ニーズを解析するアルゴリズムにより、最適なクロスセル提案が自動的に生成されます。これにより「ある会社の既存顧客」が、瞬時に「別会社の新規顧客」へと転換される——グループ全体が“自走する営業エコシステム”に進化します。

【新規商談の段階から“グループ全体提案”をデフォルト化】

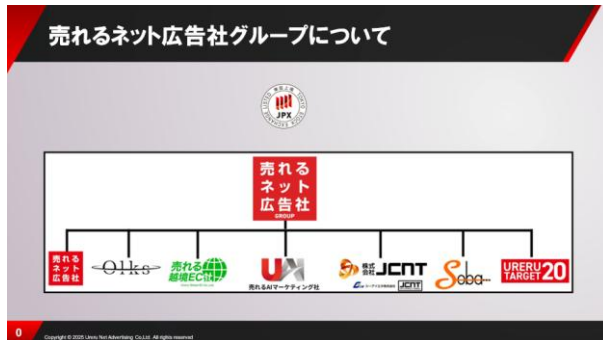
また新規商談のフェーズでは、個社単独のソリューションではなく、初期段階からグループ全体のサービス群

を体系的に提示することがルール化されます。

これにより、営業担当者は「単発の提案者」から「総合的な問題解決アーキテクト」へと役割を進化させ、商談の受注確率を飛躍的に高めます。

言い換えれば、新規商談の瞬間から「売れるネット広告社グループ」という“巨大プラットフォーム”が丸ごと顧客の前に立ち現れるのです。

これは、単なる営業手法の進化ではなく、商談そのものが“グループシナジーの窓口”へと書き換えられることを意味します。



【クライアントの課題を“リアルタイムに最適アサイン”】

さらに、既存顧客のニーズや課題は定期的にヒアリングされるだけでなく、AI を活用したフィードバック解析により常時キャッチアップされます。

そのデータは即座にグループ内に共有され、課題の内容に応じて「最適なグループ会社・最適なサービス」が自動的にアサインされる仕組みを導入。

顧客は“自分で探す”ことなく、“必要な解決策が最短で届く”世界を享受できるのです。

これは単なる営業効率化ではなく、「クライアント満足度 × 収益最大化」を同時に実現する“グループ連動型マーケティング”の誕生を意味します。

リアルタイム課題解決システム

継続的ヒアリング
定期的な顧客ニーズの把握

最適アサイン
課題に応じた自動的な担当決定



AI解析
フィードバックの即座な分析

情報共有
グループ内への瞬時データ連携

【必然の成長へ——偶然を排除する“アルゴリズム経営”】

今回のルール化により、売れるネット広告社グループは「属人的営業」や「偶然の連携」を完全に排除し、全てをルールとアルゴリズムで支配する経営モデルへと進化します。

これにより、投資家の皆様にとっては「収益予測の透明性」「成長の再現性」「リスクの低減」という、極めて合理的な投資対象となることを断言いたします。

【今後の展望】

短期的には、このルール化により、グループ横断でのクロスセル率を大幅に向上させ、既存クライアントからの売上最大化を実現し、営業生産性を飛躍的に向上させます。

中期的には、商談データとAI解析を連動させることで“受注確率の予測モデル”を構築し、売上拡大の精度を科学的に高めます。

長期的には、この「グループ連動型マーケティング」を外部クライアントにも提供し、売れるネット広告社グループそのものを“マーケティング・プラットフォーム企業”へと昇華させます。

株主・投資家の皆様——

もはや我々の成長は「偶然」ではありません。

それはルールであり、アルゴリズムです。

「成長を必然化する経営」の幕開けを、共にその目に焼き付けてください。

以 上