

2025 年 10 月 7 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)

【商談創出加速】

売れるネット広告社グループ、第3回メディア交流会を開催！

～ 参加者満足度 100%達成！リード創出と案件化の土台を強化 ～



売れるネット広告社グループ、 第3回メディア交流会を開催！

～参加者満足度100%達成！リード創出と案件化の土台を強化！～

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 9 月 26 日（金）に第 3 回「メディア交流会」を開催しました。参加者は 45 名、事後アンケートでは満足度 100%（「満足・また参加したい」）を達成しました。

■本イベントの成果

- ・ 参加 45 名／満足度 100%：継続開催によるコミュニティ定着を確認
- ・ 新規接点の拡大：広告代理店・メディア・広告主の 3 者が有効にマッチング
- ・ 案件化の芽が複数：次回打合せ設定・提案要請が相次ぎ、商談化に向けたパイプラインが着実に拡大

■収益インパクトの見立て

売れるネット広告社グループは「AI×EC×SNS×LTV」戦略のもとで、リード→商談→受注→LTV の各段階に KPI を紐づけて管理しています。本交流会は上流の高品質リードを効率的に供給する装置として機能しており、結果として受注確度の向上・平均受注単価の増加・継続率の改善（LTV 最大化）が期待されます。

- ・ 商談化率の押し上げ（面識・共通体験による信頼形成）
- ・ 提案サイクルの短縮（場内ディスカッションで要件定義を前倒し）
- ・ マルチプロダクト展開（「売れる D2C つくーる」「TikTok 運用／ライブコマース」「売れる AI マーケティング」等のクロスセル）



■背景と意義

売れるネット広告社グループは「最強の売れるメディアプラットフォーム」の構築を掲げ、広告主とメディアの需給最適化を推進。メディア交流会は、この思想をリアルな接点へ拡張する施策であり、“出会いの質”を KPI 化して継続改善しています。第 3 回では新規参加者が増え、既存参加者との関係も深化。具体的な協業・取引に発展する案件候補が複数生まれました。

■今後の展開

今後は本交流会を四半期ごとの定例開催へと移行し、SNS メディア、インフルエンサー網、コマース連携など参加カテゴリの多様化を進めます。あわせて「ライブコマース」「越境 EC」「AI マーケ×AEO」など投資家の関心が高いテーマに特化した回を新設し、案件創出の再現性を高めます。運用面では、イベント起点の商談化率・提案化率・受注率・ARPA・継続率を厳格にトラッキングし、ROI の可視化を徹底します。さらに、売れる越境 EC 社や JCNT 等とのグループ横断クロスセルを強化し、GMV と ARR の同時拡大につなげてまいります。

売れるネット広告社グループは、“コミュニティ×プロダクト”の両輪で成長エンジンを強化しています。メディア交流会は、短期の受注創出と中長期の LTV 拡大を同時に狙う高再現性の施策であり、ARR の持続的な伸長と企業価値の向上に資するものです。引き続き、KPI の定点開示とともに、収益化の進捗を適切にご報告してまいります。

以 上