



2025 年 11 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、AI×アドクロールで“高精度リード量産”を実現！

～データドリブン営業で受注率・利益率が飛躍的に向上～



売れるネット広告社グループ、 AI×アドクロールで“高精度リード量産”を実現！

～データドリブン営業で受注率・利益率が飛躍的に向上～

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、グループ横断の新規リード創出専門部署「グループ・リードジェネレーション部」において、広告出稿情報解析ツール「アドクロール」を活用した新規リード獲得施策を開始したことをお知らせいたします。

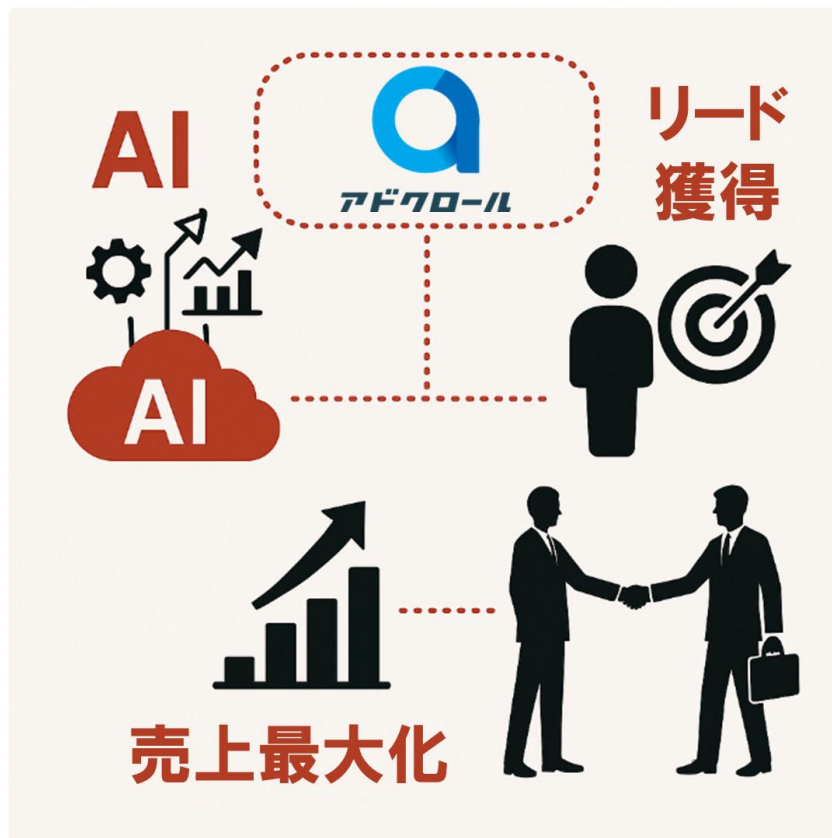
【アドクロール活用による高品質リード獲得の実現】

「アドクロール」は、広告出稿状況を可視化・分析する先端ツールであり、出稿企業の広告戦略や課題構造を詳細に把握することが可能です。

売れるネット広告社グループは、このデータを活用し、「広告課題」と「弊社ソリューション」との親和性が高い企業を精密に抽出。

これにより、“商談化率・受注率ともに高い、質の高いリード”の獲得を実現いたします。

この新たな取り組みは、グループ・リードジェネレーション部が掲げる「グループ全体でリードを生み出し、グループ全体で売上を拡大する」というミッションをさらに強化するものであり、AI・データドリブン経営の推進における重要なステップとなります。



【売上・利益率の飛躍的向上を見据えた成長戦略】

アドロールを用いた精緻なリード獲得によって、商談の質・成約率の向上、営業効率の最適化を実現します。今後は、獲得リードデータをグループ各社（SaaS、広告運用、CRM、越境 EC、AI 事業など）と連携させ、クロスセル・アップセルによる LTV 最大化を推進。

これにより、単一事業にとどまらず、グループ全体の売上・利益率を中期的に押し上げる新たな収益ドライバーとして機能させてまいります。



【今後の展望】

当社は、AI・データ活用によるマーケティング自動化と成果最適化を通じ、「**仕組みでリードを量産し、AIで売上を最大化する**」体制をさらに加速してまいります。

本取り組みを通じて、グループ全体での成長加速および企業価値の一層の向上を目指します。

なお、本件は2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

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®”を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という理念のもと、D2C市場の発展と株主リターンの最大化に向けて挑戦を続けてまいります。

以 上