



2025年11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、顧客満足度“驚異の”9.45を達成！

～サポートを超える、成功を共創する“カスタマーサクセス革命”が始動～



売れるネット広告社グループ、 顧客満足度“驚異の”9.45を達成!

～サポートを超える、成功を共創する“カスタマーサクセス革命”が始動～

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10月に実施した「顧客満足度調査」において、サポートチームが10段階評価中平均9.45という異次元のスコアを記録したことを発表いたします。

本調査は約1ヶ月にわたり、当社サービス利用企業を対象に実施したもので、評価項目は「サポート対応のスピード」「サポート対応の内容／品質」「サポートの説明のわかりやすさ」の3軸。

そのすべてにおいて高い評価を獲得し、顧客からの圧倒的な信頼を証明する結果となりました。

【“迅速×丁寧”が生み出す、業界最強のカスタマーサクセス機能】

今回の快挙の中核を担ったのは、売れるネット広告社の“最前線”である「カスタマーサクセス部」。

同部のサポートチームは、単なるヘルプ対応に留まらず、クライアントの「成果を最大化するパートナー」として伴走することを使命としています。

特筆すべきは、サポートチーム全員が自社プロダクトの「売れる D2C つくる」を熟知した精銳メンバーで構成されている点。

これにより、問い合わせ対応から課題解決、さらには売上成長の提案までをワンストップで実行可能とし、「速さ」と「深さ」の両立を実現しました。

その結果、回答スピードと理解度の両面で顧客満足度が爆発的に向上。

今回の平均 9.45 という数値は、単なる“高評価”ではなく、「顧客体験の質そのものがブランド価値を押し上げている」という明確な証左です。

【“最強の売れるノウハウ®”が、カスタマーサクセスの現場で進化する】

売れるネット広告社グループが創業以来磨き上げてきた“最強の売れるノウハウ®”は、これまでマーケティング戦略やクリエイティブの世界で発揮されてきました。

しかし今、そのノウハウは「顧客対応の現場」へと進化の舞台を広げています。

2,600 回を超える A/B テストで実証された成功法則が、カスタマーサクセスのフロー設計や、問い合わせナレッジの最適化にも応用され、まさに「科学的に売れる仕組み」が「科学的に感動を生む仕組み」へと変貌を遂げています。

さらに、AI を活用した問い合わせ解析や FAQ 自動学習システムの導入も進行中。

人×テクノロジーの融合によって、サポートチームは“感情を数値化し、改善を自動化する”という、他社が容易に模倣できない新たなステージへ突入しています。

【顧客の成功なくして、我々の成長なし。】

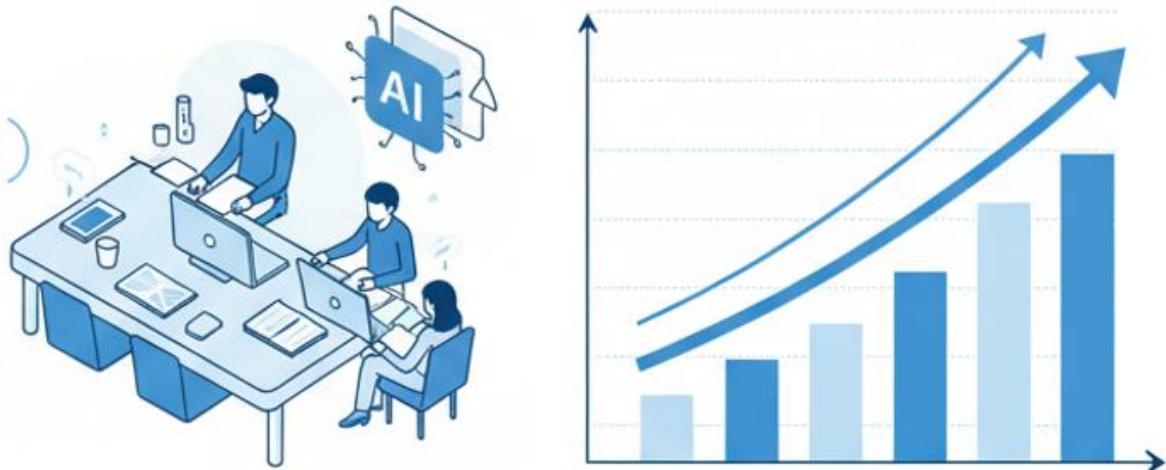
売れるネット広告社グループにとって、顧客の成功は単なる KPI ではありません。

それは、グループ全体のビジョンそのものです。

カスタマーサクセスの質が上がるほど、顧客企業の売上は伸び、その成功が当社の収益にも直結する——この「共成長モデル」こそが、売れるネット広告社グループの強さの根幹にあります。

そして今回の 9.45 というスコアは、単なる“過去最高”ではなく、顧客との関係性が「取引」から「共創」へと進化した瞬間を象徴する数字なのです。

「共成長モデル」



【今後の展望～AI×人の融合による「究極の顧客体験」～】

今後、売れるネット広告社は、「顧客満足度の継続的向上」を中核テーマに据え、AI活用による自動化とヒューマンタッチの最適バランスを追求します。

具体的には：

- 「AI応答+人間フォロー」による24時間対応体制の確立
- 顧客データを活用した“予測型サクセスマネジメント”の開発
- 成果創出に直結する「伴走型サポートプログラム」の拡充

これらの施策によって、顧客満足度を“維持”ではなく“進化”させることで、売れるネット広告社グループは「世界で最も顧客を成功させる企業」という頂へ歩みを加速させます。

なお、本件は2026年7月期の売れるネット広告社グループの連結業績にプラス寄与見込みです。

株主・投資家の皆様、そして共に戦う全てのクライアントの皆様へ。

「顧客満足度9.45」は、まだ始まりに過ぎません。

我々は“サポート”を超え、“成功”そのものを提供する企業へと進化し続けます。

どうぞ、次なる“顧客体験の革命”を、その目に焼き付けてください。

以上