



2025 年 11 月 18 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 型リード創出部署設立 3 ヶ月半で 200 商談を達成！

～営業効率の構造改革により、“成長加速フェーズ”へ～



売れるネット広告社グループ、
AI型リード創出部署設立3ヶ月半で200商談を達成！

～営業効率の構造改革により、“成長加速フェーズ”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）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、今期新設した「グループ・リードジェネレーション部」が、設立からわずか 3 ヶ月半で 200 社の新規商談を創出したことをお知らせいたします。

AI とデータを活用した高精度リード創出モデルが早くも成果を上げており、当社グループの成長スピードを大きく押し上げています。

【設立 3 ヶ月半で “200 商談” を突破した AI 型リード創出モデル】

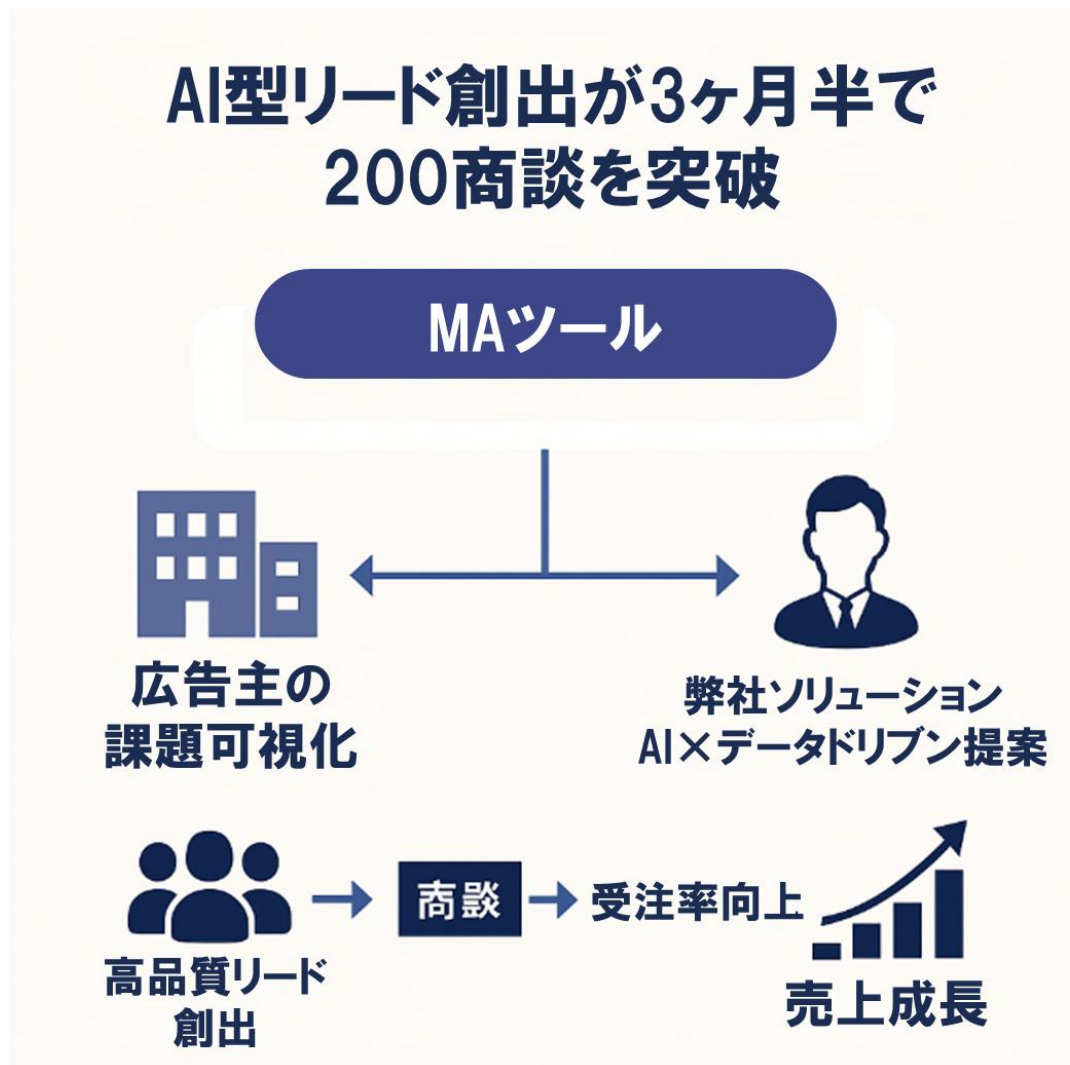
今期（8 月）に新設したグループ・リードジェネレーション部は、グループ全体の新規リード獲得の専門機能として立ち上げられました。

本部門では、MA ツールなどを用いて広告主の抱える潜在課題を可視化し、当社グループのソリューションとの適合度をスコアリング。

その結果、

- ・ 短期間で高精度なターゲティングを実現
- ・ 商談化率の大幅改善
- ・ 受注率向上につながる“質の高いリード”の安定創出

を達成し、設立3ヶ月半で200商談という極めて高い成果を上げました。



【営業の「属人化」から「AI×データの仕組み化」へ】

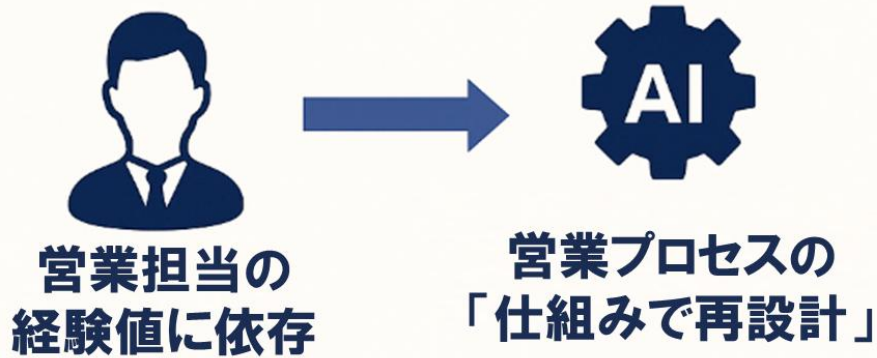
従来の営業活動は個々の担当者の経験値に依存していましたが、当社はAIとデータ解析を用いることで、営業プロセスそのものを“仕組みで再設計”しています。

<当社が実現した営業効率革命のポイント>

- ・ AIスコアリングによる見込度の高いターゲット抽出
- ・ 広告出稿データから企業課題を予測し、最適提案を自動化
- ・ SaaS／広告運用／CRM／越境EC／AIサービスとの連携強化
- ・ クロスセル・アップセル施策の精度が向上しLTV最大化を推進

これにより、高品質リード → 商談 → 成約 → 売上・利益創出のサイクルをグループ全体で加速させる体制が整いました。

営業の「属人化」から 「AI×データの仕組み化」へ



【成長加速フェーズへ：利益率・ROE の向上にも寄与】

グループ・リードジェネレーション部の躍進は、単なる商談数の増加ではなく、営業生産性の飛躍的向上＝利益率改善に直結する構造改革です。

- 低コストで高品質リードを大量獲得
- 成約率の向上により売上効率が改善
- クロスセル・アップセルでLTV 増加 → 利益率上昇
- 連結全体のROE 改善に寄与

当社は、この新たな成長ドライバーを軸に、中期的な利益成長と企業価値向上を力強く推進してまいります。

【今後の展望】

当社は、「仕組みでリードを量産し、AI で売上を最大化する」統合型マーケティングモデルをグループ全体で推進していきます。

今後は、商談 200 社の創出成果をもとに、受注件数・売上インパクトを投資家・市場に可視化する IR を積極的に展開してまいります。

当社グループは、デジタルマーケティングの最適化を通じて、中期的な売上・利益率の飛躍的成長と企業価値向上の実現を目指します。

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 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