



2026年4月23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 植木原宗平  
(コード番号: 9235 東証グロース)  
問合せ先 執行役員 後藤祐弥  
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、

AI システム保守サービス『SOBA AI Ops』を提供開始

～価値未発揮システムをAIで再収益化する、保守運用の新モデル～



**売れるネット広告社グループ、  
AIシステム保守サービス『SOBA AI Ops』を提供開始**

～価値未発揮システムをAIで再収益化する、保守運用の新モデル～

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：植木原宗平、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株式会社SOBA プロジェクト（本社：京都府京都市、代表取締役社長：福本朋哉、以下 SOBA プロジェクト）は、既存システムの保守運用プロセスをAI化し、同一コストでの成果最大化および追加開発創出を実現する新サービス『SOBA AI Ops』の提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

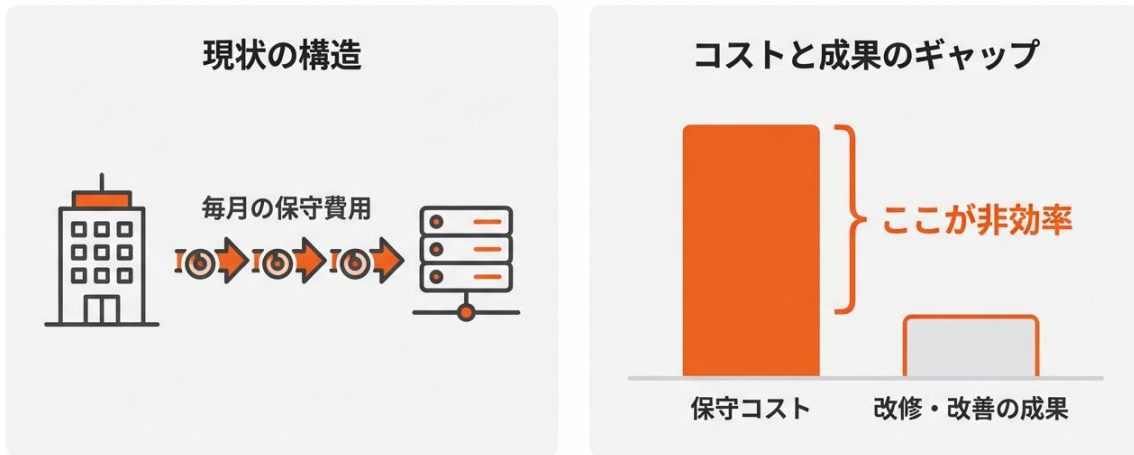
#### 【日本企業に眠る“価値未発揮システム”という巨大課題】

国内企業の多くは、過去に構築した基幹システムや業務システムに対し、現在も継続的に保守費用を支払い続けています。一方で実態としては、保守契約の大半が障害対応および最低限の維持管理に留まり、「新機能追加や改善が進まない」「投資対効果が可視化されていない」といった課題が常態化しています。

このような、いわゆる“塩漬けシステム（価値未発揮システム）”は本来、企業の重要な資産であるにもかかわらず、その価値が十分に引き出されていない状態にあります。

保守運用フェーズは本来、単なるコストではなく、システム資産の価値を再成長させるための投資期間であるべきですが、多くの企業においてそのポテンシャルが未活用のまま放置されているのが現状です。

## 現状の構造とコスト・成果のギャップ



多くの企業で、保守コストに見合う成果が得られていない

### 【AI 開発革命により“保守運用”の概念が変化】

2025 年以降、AI を活用したソフトウェア開発、いわゆる「Vibe コーディング」の進化により、従来は専門エンジニアが数週間を要していた開発・改修業務が、数時間～数日で実行可能な水準へと到達しました。

この技術革新により、企業の保守運用に対するニーズは大きく変化しており、「同じコストでより多くの改善を実現したい」「保守運用を“守り”から“攻め”へ転換したい」という需要が急速に拡大しています。

### 【『SOBA AI Ops』の概要】

『SOBA AI Ops』は、SOBA プロジェクトが 2025 年 12 月に発足した『AI 駆動開発チーム』の技術力とノウハウを基盤に、既存システムの保守運用プロセスを AI 化し、同一コストのまま保守運用の成果を大幅に向上させるサービスです。

具体的には、以下のプロセスで提供いたします。

#### ■ ステップ 1：現状診断・AI 化計画の策定

お客様の既存システムの保守運用体制・コスト構造・課題を診断し、AI 化による改善余地を可視化します。事前に成果基準（KPI）を取り決め、費用対効果の改善目標を明確にします。

#### ■ ステップ 2：AI 化の実行・移行

SOBA プロジェクトの AI 駆動開発チームが、保守運用プロセスの AI 化を実行します。自律型コーディングエージェント等の最新 AI 技術を活用し、従来は人手で行っていた障害対応・コード改修・テスト・ドキュメント更新等のプロセスを効率化します。

#### ■ ステップ 3：選べる 2 つの運用モデル

AI 化完了後は、お客様のニーズに応じて以下の 2 つのモデルから選択いただけます。

- ・継続運用モデル：従来と同額のコストでSOBA プロジェクトが継続的に運用を担い、事前に合意した成果基準に基づいて保守運用を実行します。AI 化によって生まれたリソース余力を活用し、これまでコスト内では対応できなかった機能改善・新機能追加を積極的に実施します。
- ・内製化支援モデル：AI 化された保守運用体制をお客様社内に引き継ぎます。最低限の社内リソースでAI 時代のソフトウェア内製化を実現できるよう、ナレッジトランスファーとトレーニングを提供します。

## SOBA AI Ops サービスフロー



### 【SOBA プロジェクトだからこそ実現できる”3つの強み”】

産学官発の技術基盤：京都大学を中心とした5大学・2企業の共同研究から生まれたSOBAフレームワークを基盤技術として20年以上にわたりシステム開発・運用を行ってきた実績

AI 駆動開発チームの実戦経験：2025年12月の発足以降、自社サービスおよびクライアント委託案件においてAI 駆動開発を実行してきた蓄積

グループシナジー：売れるネット広告社グループのマーケティング支援・AI マーケティング・D2C 領域の顧客基盤を通じた、幅広い業種へのサービス展開

### 【今後の展望——”保守運用のAI 化”は、企業のDXにおける最大の未開拓領域】

保守運用領域は、企業DXにおける最大級の未開拓市場の一つであり、AI 活用による構造転換の余地が大きい領域です。『SOBA AI Ops』は、「コスト据え置きで成果を最大化する」という明確な価値提案により市場開拓を加速し、SOBA プロジェクトの新たな収益の柱として成長を見込んでおります。

本件による当期連結業績への影響は軽微ですが、中長期的には売れるネット広告社グループの業績および企業価値の向上に資するものと考えております。

売れるネット広告社グループは、AI・D2C・グローバルの三領域を軸とした成長戦略のもと、本サービスをグループ全体の付加価値向上および企業価値の最大化に繋げてまいります。

以上