



2026 年 1 月 8 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、

CVR 改善の「成功事例集」を定期発行開始！

～勝ちパターンの共有により、広告主・メディア双方の成果を継続的に最大化～



売れるネット広告社グループ、 **CVR改善の「成功事例集」を定期発行開始！**

～勝ちパターンの共有により、広告主・メディア双方の成果を継続的に最大化～

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：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売れるネット広告社株式会社は、当社が支援する成果報酬型広告における CVR 改善ノウハウを体系化し、「CVR 改善の成功事例集」を定期的に発行する取り組みを開始したことをお知らせいたします。

本事例集は、当社が保有する広告運用データおよび改善検証の知見をもとに、広告成果を向上させる“勝ちパターン”を整理・共有するものであり、広告主・メディア双方の成果最大化を支援する仕組みとして位置づけています。

■ 背景：成果報酬型広告では「改善の再現性」が収益を左右する

成果報酬型広告市場では、広告主・メディア双方が成果を安定させるために、「改善施策が属人的でないこと」「成果につながる型が共有されていること」が重要となっています。

一方で、業界全体としては

- ・成果改善が担当者依存になりやすい
- ・施策の検証データが共有されにくい
- ・成果が出た理由がブラックボックス化する

といった課題が存在します。

当社はこの課題を解決するため、これまで蓄積してきた膨大な改善データを整理し、誰もが再現できる形で共有する仕組み＝「成功事例集」として提供することにいたしました。

■ 「CVR 改善の成功事例集」の概要

本事例集では、成果改善に直結する施策を、実務に落とし込める形で整理しています。

▼ 主な掲載内容（例）

- ・LP 構成改善（ファーストビュー・導線設計・訴求順序）
- ・バナー／クリエイティブ改善（季節要素の活用・訴求軸変更 等）
- ・特集ページ活用による成果改善事例
- ・媒体別の成功パターン／案件別相性の傾向
- ・改善前後での成果変化（CVR 改善の実績）
- ・「すぐ実行できる改善チェックリスト」

これにより、成果改善の PDCA をスピードアップし、継続的な成果向上につなげることが可能になります。

■ 期待される効果：プラットフォーム全体が“強くなる”仕組み

成功事例集の定期発行により、以下の効果が期待されます。

- 広告主の成果が安定し、継続率が向上
成果改善ノウハウが共有されることで、成果が出やすい環境が整い、継続利用につながります。
- メディア側の改善スピードが加速
掲載枠や訴求の改善ポイントが分かりやすくなり、媒体収益の底上げが可能になります。
- 属人化を排除し、再現性が高まる
成果改善が“個人の経験”ではなく“会社の資産”として蓄積されます。
- 勝ちパターンが増えるほど、収益成長が加速
成功事例が積み上がるほどプラットフォームの成果が向上し、理論上、売上・利益インパクトも拡大していきます。

当社は本取り組みにより、“学習して進化する広告プラットフォーム”としての価値をさらに高めてまいります。

■ 期待される効果：理論上、売上インパクトが大きい理由

当社は今後、成功事例集の発行を継続しながら、

- ・特集ページ／媒体別の成功パターン分類
- ・カテゴリ別（美容・サブリ・健康食品等）の改善レポート
- ・ダッシュボード機能との連携による改善提案の高度化
- ・改善施策のテンプレート化・パッケージ化

を進め、成果改善の仕組み化をさらに加速してまいります。

■ 投資家の皆様へ

本取り組みは、当社が長年蓄積してきた“成果を出すためのデータとノウハウ”を資産として体系化し、事業成長につなげる戦略的な施策です。

成功事例の共有により、広告主・メディア双方の成果が向上し、当社の収益モデルである成果報酬型広告の成長がさらに加速すると考えております。

なお、本件による売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、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。

当社は今後も、データに基づく再現性の高い施策を積み上げることで、企業価値・株主価値の最大化を目指してまいります。

以 上