



2026 年 1 月 14 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、

【毎月先着 3 社限定】「LP 簡易診断サービス」を提供開始

～2,600 回超の【A/B テスト】知見を活用し、CVR 改善に向けた課題と打ち手を可視化～



売れるネット広告社グループ、

**毎月先着3社限定 「LP簡易診断サービス」を提供開始**

～2,600回超の【A/Bテスト】知見を活用し、CVR改善に向けた課題と打ち手を可視化～

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、このたび、当社グループが蓄積してきた 2,600 回超の【A/B テスト】実績に基づく知見を活用した新サービスとして、「LP 簡易診断サービス（通称：LP の赤ペン先生）」を【毎月先着 3 社限定】で提供開始することをお知らせいたします。

本サービスは、成果が伸び悩む LP（ランディングページ）に対して、CVR 改善の観点から課題を整理・可視化し、優先度の高い改善ポイントを具体的に提示する診断サービスです。

【提供背景：LP 改善ニーズの顕在化と、実行可能な打ち手への需要】

D2C・EC・リード獲得領域において LP の活用が一般化する一方で、「広告配信を行っても成果につながりにくい」「改善の方向性が定まらない」など、LP の改善に課題を抱える企業が増加しています。

当社グループは、これまでの運用支援で培った知見をもとに、短期間で現状把握と改善方針を整理できるサービスとして、本診断の提供を開始いたします。



### 【サービス概要：即実行可能なフィードバックを提示】

本サービスでは、売れるネット広告社グループが長年にわたり蓄積してきた知見をもとに対象 LP の、

- ・訴求設計（ベネフィット／根拠／差別化）
- ・構成（ファーストビュー、導線、情報の順序）
- ・クリエイティブ表現（コピー、見せ方、要素配置）

等の観点から確認し、**具体的かつ実行可能な改善提案**を赤入れ形式で提示いたします。

また、化粧品・健康食品を含む複数業種での支援実績に基づくテンプレートや改善視点を活用し、**改善インパクトが見込まれる論点に絞って提案**することを重視しております。

### 【毎月先着 3 社限定：品質担保のための提供枠】

本サービスは、診断品質の担保および提案内容の実効性を高めるため、**毎月先着 3 社限定**で提供いたします。個別の LP 特性に踏み込んだ提案を行うことで、導入企業における改善判断の迅速化と、運用成果の向上を支援してまいります。

### 【グループ提供価値：診断から改善・運用までの一貫支援】

本サービスは診断単体に留まらず、診断結果に基づき、

- ・主力 SaaS『売れる D2C つくーる』等による改善支援
- ・広告運用支援、成果報酬型コンサルティングへの展開
- ・AI を活用したコピー／構成改善支援

など、売れるネット広告社グループの各種サービスと連携し、“気づき”を“実行”につなげる**導線**を提供できる点を特徴としております。

### 【今後の展望】

売れるネット広告社グループは本サービスを通じて、新規顧客との接点拡大を図るとともに、診断データの蓄積・体系化を進め、LP 改善支援の高度化に取り組んでまいります。

今後も、運用成果の最大化を支援するソリューション提供を通じて、中長期的な企業価値・株主価値の向上を目指してまいります。

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。

以 上