



2026年1月19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

「売れるAI最適化」Agentic Commerce対応プランをリリース

～AI検索・AI購買時代の“購買完結”までを支援～

売れる
ネット
広告社
GROUP

UAN

売れる
AI
AI optimization
最適化

重要
IR

売れるネット広告社グループ、
「売れるAI最適化」Agentic Commerce対応プランをリリース
～AI検索・AI購買時代の“購買完結”までを支援～

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AI マーケティング社株式会社は、主力サービスである「売れるAI最適化」において、Agentic Commerce（エージェンティック・コマース）に対応した新プランをリリースいたしました。

Googleが発表したUCP（Universal Commerce Protocol）を契機として、AIモード検索やGeminiアプリを通じ、AIが商品選定から購買・決済までを担う購買体験が、今後グローバルで段階的に普及していくことが見込まれています。当社はこの構造変化を見据え、従来のAEO（AI Engine Optimization）支援を拡張する形で、本サービスを提供開始いたしました。

【AEOからAgentic Commerce対応への進化】

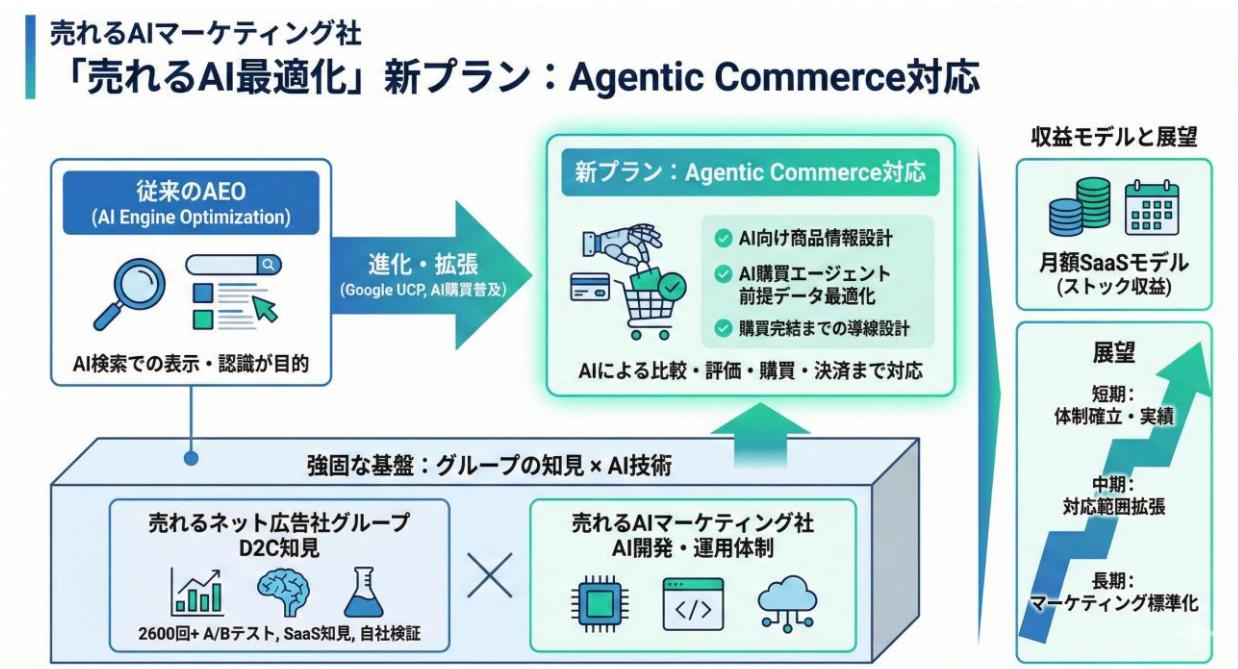
従来のAEOは、AI検索において商品・サービスが適切に認識・表示されることを主目的としてきました。一方、Agentic Commerce環境では、AIが商品を比較・評価し、最終的な購買判断およびチェックアウトまで

を担うケースが増加すると想定されています。

今回の新プランでは、こうした変化に対応し、

- ・AIが理解・評価しやすい商品情報設計
- ・AI購買エージェントを前提とした商品データ最適化
- ・AI上での商品選定から購買完結までの導線設計

などを包括的に支援することで、AI経由の購買機会創出を目的としています。



【売れるネット広告社グループの知見を活かした提供体制】

本サービスは、売れるネット広告社グループが長年培ってきたD2C支援の知見と、AI領域に特化した売れるAIマーケティング社の開発・運用体制を組み合わせることで実現しています。

2,600回以上のA/Bテストで蓄積された「売れる構造」に関するデータ、SaaS「売れるD2Cつくーる」を通じて得られた実運用知見、オルクス株式会社における自社D2C事業による継続的な検証結果を基に、AI時代においても再現性のある支援モデルの構築を進めています。

【ストック型収益モデルによる事業拡張】

新プランは月額課金型を中心としたSaaSモデルで提供され、既存のAEO支援顧客やD2C顧客へのアップセルを主な成長ドライバーと想定しています。AI検索・AI購買の普及に伴い、継続的な需要が見込まれる領域であり、安定的なストック収益の拡大に寄与する見通しです。

【今後の展望】

短期的には、国内におけるAgentic Commerce対応支援の提供体制を確立し、実績の蓄積を進めてまいります。中期的には、複数のAIプラットフォームや購買エージェントへの対応範囲を拡張し、より汎用的なサービスへと進化させる計画です。将来的には、AI経由の購買行動を前提としたマーケティング支援の標準的なポジション確立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。

株主・投資家の皆様におかれましては、AI を起点とした購買行動の変化に対する売れるネット広告社グループの取り組みとして、今後の進捗にご注目いただければ幸いです。

以上