



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】

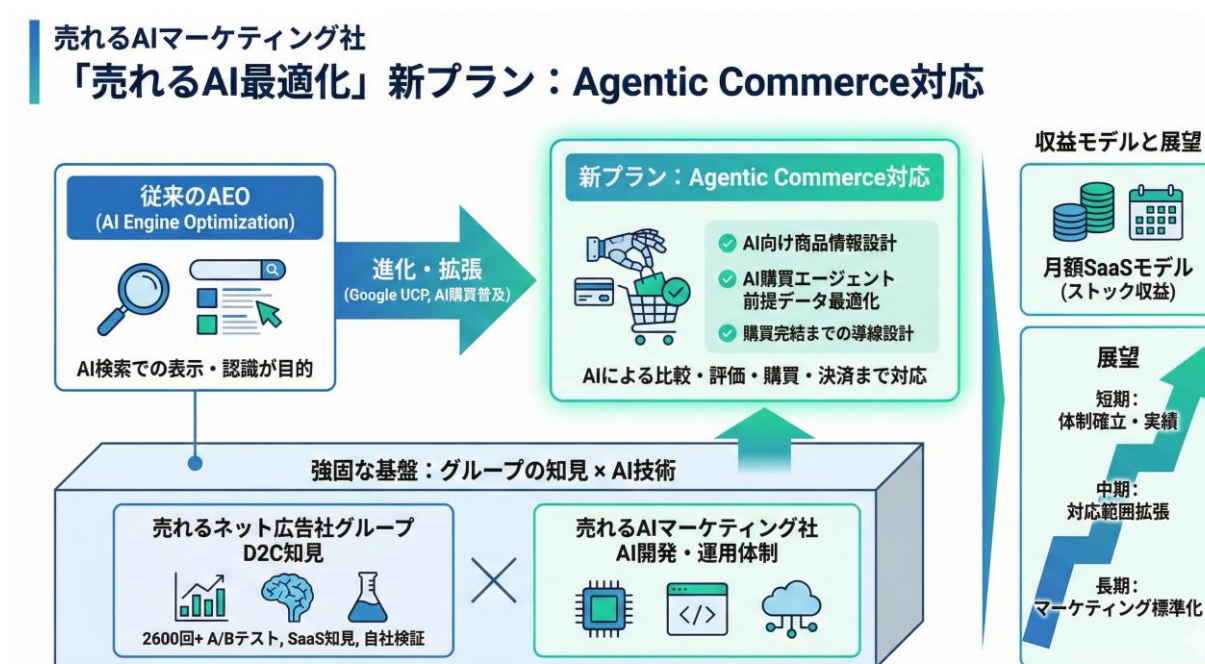
従来の AEO は、AI 検索において商品・サービスが適切に認識・表示されることを主目的としてきました。一方、Agentic Commerce 環境では、AI が商品を比較・評価し、最終的な購買判断およびチェックアウトまで

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