



2026 年 1 月 26 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（証券コード 9235）、

【国内上場企業初】「ChatGPT／LLM 広告」に関する研究・検証フェーズ開始のお知らせ

～数兆円規模の対話型 AI 市場において、

デファクトスタンダード獲得に向けた独自ロジックの確立を始動～

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「当社」）は、2026 年 1 月 22 日に新設いたしました「ChatGPT／LLM 広告事業化部門」における具体的活動の第一弾として、世界的に急拡大する対話型 AI 市場における先行者利益を独占すべく、当社調べによると国内上場企業としては初めて、「ChatGPT／LLM 広告」の勝ちパターンを確立するための「戦略的研究・検証フェーズ」を開始いたしましたので、お知らせいたします。

1. 研究・検証フェーズ開始の背景と目的

現在、インターネットの覇権は「検索（ググる）」から「対話（AI に聞く）」へと歴史的なパラダイムシフトの渦中にあります。この変化は、従来の検索連動型広告（リスティング広告）に代わる、数兆円規模の巨大な「対話型 AI 広告市場」の誕生を意味します。この未開拓市場において勝者となる条件は、AI の回答アルゴ

リズム（LLM の思考回路）を解明し、自社クライアントの商品が「AI に推奨される」ための独自のロジックをいち早く構築することです。当社は、他社が参入を躊躇しているこの市場形成期において、あえて最速で「研究・検証」に着手することで、将来的な市場のデファクトスタンダード（事実上の標準）となる広告モデルの確立を目指します。

検索から「文脈連動」への移行



従来の検索・SNS広告

キーワードや過去の行動履歴に基づく「断片的な」ターゲティング。ユーザーが能動的に探す段階でのみ機能する。



文脈連動型広告

対話AIとのやり取りから「意図」や「状況」をリアルタイムに推論。会話の流れを壊さず、最適なタイミングで情報提示。

2. 先行者利益を独占するための具体的な戦略と検証

こうした中、米国等の先行市場では、既に ChatGPT 上での企業推奨や広告モデルの検証が始まっており、対話型 AI が検索エンジンに代わる「次世代の最強プラットフォーム」となることは確実視されています。現在、市場における広告仕様や課金モデルは未確定であり、まさに「黎明期」にあります。しかし、当社はこの未整備な状況こそが、他社が参入できない「圧倒的な先行者利益の源泉」であると捉えています。

そのため、当社は目先の小規模な収益化にとらわれることなく、将来的に数兆円規模となる本市場において、業界標準（デファクトスタンダード）となる広告モデルを自ら構築・独占するための「戦略的先行投資」として、本フェーズを開始いたしました。本フェーズでは、対話型 AI における「勝てる広告表現」および「最強の推奨ロジック」を他社に先駆けて確立し、市場爆発時に圧倒的なシェアを独占するための準備を完了させます。

- **AI アルゴリズムの解析と「推奨ロジック」の検証：** ChatGPT 等の主要な LLM がどのような基準で企業や商品を推奨するのか、そのアルゴリズムを解析し、AI に選ばれるための最適化手法（プロンプトエンジニアリング等）を検証します。
- **次世代「文脈連動型広告」のプロトタイプ検証：** ユーザーの対話文脈を読み取り、違和感なく商品を提案する新たな広告クリエイティブや情報設計のあり方を検証し、コンバージョン（成約）に直結するフォーマットを開発します。
- **プラットフォーム連携を見据えた先行検証：** 将来的な各プラットフォームの API 公開や広告枠実装に即座に対応できるよう、技術的な接続検証やデータ構造の最適化を先行して行います。

2030年までの戦略的ステップ



3. 今後の見通し

当社はこれまで、データドリブンなデジタルマーケティング支援および「最強の売れるノウハウ®」を最大の武器として、クライアントの広告効果最大化を実現してまいりました。

本フェーズでは、この**確固たる実績と知見**を「対話型 AI 市場」へと横展開し、単なるノウハウの蓄積にとどまらず、**市場の爆発的拡大とともに「垂直立ち上げ」可能な高収益モデルを確立**します。本件は、次なる数兆円市場における**圧倒的な競争優位性と先行者利益を独占**するための戦略的投資であり、業績への貢献を最短・最大化してまいります。

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