



2026年8月20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 (9235)、

一般社団法人日本情報技術協会と AI 分野で戦略的パートナーシップを締結

～AI エージェントと国際標準コードを活用、EC・広告・M&A の高度化と企業価値向上へ～



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」）は、このたび、一般社団法人日本情報技術協会（所在地：東京都港区、理事長：増田聡、以下「日本情報技術協会」）と、AI・データサイエンス分野における戦略的パートナーシップを締結いたしましたので、お知らせいたします。

両社は、売れるネット広告社グループが培ってきたダイレクトマーケティング、D2C、ECなどの事業ノウハウと、日本情報技術協会が研究する AI エージェント、データサイエンス、国際標準コード、三式簿記などを組み合わせ、AI による売上・利益・生産性および企業価値の向上を目指す新たな経営モデルの研究・事業化を進めてまいります。

1. 本パートナーシップの背景

生成 AI 市場では、AI そのものの性能だけではなく、企業が保有するデータや専門知識を AI エージェントに接続し、実際の売上、利益、生産性向上につなげることが重要になっています。

特に広告、EC、D2C、M&A などでは、顧客・商品・企業・市場に関する膨大なデータを AI で分類・分析し、需要予測、広告運用、顧客獲得、LTV 向上、企業分析、投資判断などへ結びつけることが求められています。

今回のパートナーシップでは、**両社の強み**を組み合わせ、AI を実際の事業収益へつなげる仕組みの構築を目指します。

2. 「売れる仕組み」と AI エージェントを融合

売れるネット広告社グループが持つダイレクトマーケティング領域の知見と、AI エージェントを融合します。

顧客データ、商品データ、広告データ、市場データなどを AI が分析し、「顧客分析 → 商品分類 → 需要予測 → 広告最適化 → 顧客獲得 → LTV 向上」までを一体的に支援する仕組みを研究します。

これにより、売れるネット広告社グループがこれまで蓄積してきたダイレクトマーケティングの知見と AI を組み合わせ、マーケティング活動のさらなる高度化および生産性向上を目指します。

将来的には、EC・D2C だけでなく、**企業分析、M&A 候補企業の探索、デューデリジェンス、PMI などへの AI 活用**についても検討してまいります。

3. 国際標準コード×AI

日本情報技術協会が研究してきた UNSPSC（国連標準製品・サービスコード）をはじめ、UNBIS、UNCCS などの国連系情報分類体系と AI を組み合わせます。

商品、サービス、企業、市場などの情報を標準化されたコード体系で分類し、AI が情報の意味を正確に検索・判断できるデータ基盤の研究を進めます。

国際標準コードと生成 AI、RAG、AI エージェントを組み合わせることで、企業やシステムごとに異なるデータを横断的に利用できる**環境**の構築を目指します。

4. データサイエンス AI 研究マネジメントアシスタント

両社は、「データサイエンス AI 研究マネジメントアシスタント」の活用も進めます。

自然言語によるテーマ設定から、「情報収集 → 分類 → 仮説生成 → 根拠評価 → 反証 → 市場分析 → 意思決定 → 事業化」までを AI で支援します。

一次情報、専門識別子コード、Synthetic Data、自律型 AI エージェント、AI ハーネス、コントロールプレーン、データプレーンなどを組み合わせ、人間と AI が協働する新しい**研究・経営支援環境**を構築します。

5. 「AI 三式簿記」で無形資産を企業価値へ

共同研究のもう一つのテーマが、日本情報技術協会が研究する「AI 三式簿記」です。

現在の企業には、財務諸表だけでは十分に評価されにくい、「データ資本、AI 資本、知識資本、信頼資本、知的資本、制度適合資本、ESG 資本、市場評価資本」などの無形の経営資源があります。

これらを第三の簿記として可視化し、AI への投資が将来キャッシュフロー、利益率、成長率、リスク、資本コストなどにどのような影響を与えるのかを分析します。

これにより、AI 導入を単なる IT コストではなく、将来の企業価値を生み出す「AI 資本」として捉える新しい企業価値評価モデルの確立を目指します。

6. 1 人当たり生産性を高める「AI ネイティブ企業」へ

両社は、AI エージェントによって定型業務だけでなく、調査、分析、分類、予測、マーケティング、意思決定などの知的業務を高度化することで、従業員 1 人当たりの生産性と収益力を高める経営モデルを研究します。

AI による省人化だけを目的とするのではなく、人間がより高付加価値な判断や創造的業務に集中できる環境を整備し、企業全体の収益力向上につなげます。

売れるネット広告社グループにおいても、こうした研究成果をグループ経営や各事業へ活用することで、「AI ネイティブ企業」への進化を目指してまいります。

7. 今後の展開

今後は、「AI エージェント、データサイエンス AI、ダイレクトマーケティング AI、EC・D2C、M&A、FINTECH、国際標準コード、Synthetic Data、AI Factory、AI 三式簿記」などを対象に、共同研究および事業化の可能性を検討します。

さらに、大学・研究機関、金融機関、機関投資家、国内外の AI・IT 企業などとの連携も視野に入れます。

両社は、「AI を導入する企業」から「AI が利益と企業価値を生み出す企業」への転換を目指し、日本発の AI 経営モデルの構築と社会実装を進めます。

売れるネット広告社グループは、本パートナーシップを通じて、マーケティング・EC・D2C・M&A などの実際の事業フィールドと AI・データサイエンスを融合し、新たな収益機会の創出、生産性の向上および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。

8. 一般社団法人日本情報技術協会について

名称：一般社団法人日本情報技術協会

所在地：東京都港区港南 4 丁目 6 番 3 号

理事長：増田 聡

事業内容：AI、データサイエンス、AI エージェント、国際標準情報分類技術、国際標準識別子コード、AI 三式簿記および企業価値評価等に関する研究・推進

Web サイト：[一般社団法人日本情報技術協会](#)

9. 業績への影響

本パートナーシップが 2027 年 7 月期の連結業績に与える影響については現時点では軽微と見込んでおりますが、今後、共同研究および事業化の進展により、開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以 上