



2025 年 9 月 4 日

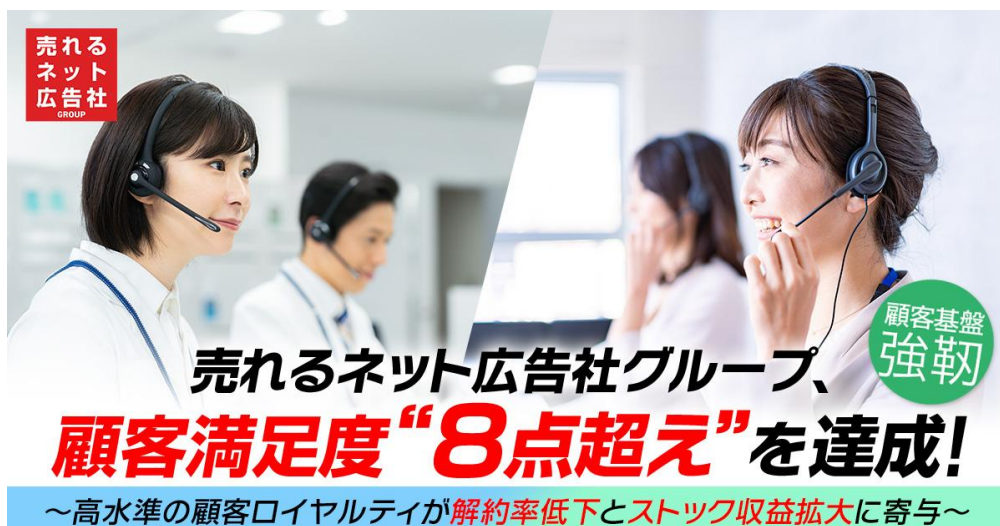
各 位

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 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【顧客基盤強靱】

売れるネット広告社グループ、顧客満足度“8 点超え”を達成！

～高水準の顧客ロイヤルティが解約率低下とストック収益拡大に寄与～



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：加藤公一レオ、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において、SaaS『売れる D2C つくーる』導入企業および広告運用顧客を対象にした「顧客満足度調査」を 6 年連続で実施し、直近調査において“平均スコア 8 点超え（10 点満点中）”を達成いたしました。

【継続的調査による信頼性】

顧客満足度調査を長期的に継続して実施する企業は多くありません。当社は 6 年にわたり継続調査を行い、データに基づいた改善を重ねることで、一過性ではなく「持続的な顧客ロイヤルティ」を実証しております。

【高水準の顧客評価】

10 点満点方式の厳格な調査において平均 8 点超えという結果は、国際的な NPS 評価換算でも高いロイヤル顧客比率を示します。顧客からは「丁寧で迅速な対応」「期待を超えるサポート」といった評価が寄せられており、当社の競合優位性を裏付けています。

【解約率低下とストック収益拡大】

顧客満足度の高さは解約率低下につながり、結果として当社基幹事業『売れる D2C つくーる』のストック収益拡大に貢献しています。「顧客満足度 → 解約率低下 → 継続課金 → 利益積み上げ」という収益モデルを確立し、安定的な成長ドライバーとなっています。



【最強の売れるノウハウ® × 顧客ロイヤルティ】

我々の競争優位性は「最強の売れるノウハウ®」と「実行部隊の力」だけでは終わりません。その成果を顧客に確実に届け、成果を共に分かち合うための“サポート体制”こそ、収益の持続性を担保する最後のピースです。単なる顧客対応の枠を超え、「成功体験の共創者」として機能するサポートが、解約抑止とアップセル拡大を加速させています。

【今後の展望】

当社は次の目標として「平均スコア 9 点」という水準を目指し、AI 活用によるサポート最適化、データドリブンによる課題解決スピードの向上を進めます。これにより、さらなる顧客体験価値の向上と収益基盤の強化を図ります。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、当社が構築する「顧客ロイヤルティに基づく安定的なストック収益モデル」の進化に引き続きご注目ください。

以 上