



2025 年 9 月 24 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)

【導入体験を刷新】

売れるネット広告社グループ、『売れる D2C つくーる』で

オンボーディングを 2 か月以内に標準化

～第 16 期下期に 100%達成、スピーディーな導入で顧客価値を最大化～



売れる
ネット
広告社
GROUP

売れるD2C つくーる

導入体験を
刷新

**売れるネット広告社グループ、
『売れるD2Cつくーる』で
オンボーディングを2か月以内に標準化**

～第16期後期に100%達成、スピーディーな導入で顧客価値を最大化～

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が展開する主力 SaaS『売れる D2C つくーる』は、第 16 期下期において、すべての新規導入案件において“2 か月以内のオンボーディング完了率 100%”を達成いたしました。

【背景：導入期間の長さが抱える課題】

D2C/EC ツールの導入には、LP 制作や決済審査、システム連携テストなど多岐にわたるプロセスが伴います。業界全体としては 3～4 か月を要するケースが多く、顧客にとっては初期コストの増加や投資判断の遅れにつながる要因となっていました。

【取り組み：専任チームによる効率的な導入支援】

当社では、専任のオンボーディングチームを中心に、制作部・コンサルティング部が役割を明確に分担。

- LP 制作素材の受領から制作、
 - 決済審査やカート・基幹システムとの連携テスト、
- といったプロセスを並行して進めることで、導入全体を効率化しています。

また、導入期間中のお問い合わせには原則即時～3 時間以内に対応する体制を整備し、不安や疑問を迅速に解消することで、顧客が安心して導入を進められる環境を提供しています。

【成果：導入スピードと顧客価値の両立】

こうした取り組みの結果、契約から広告配信準備までを 2 か月以内に完了させる体制を標準化。第 16 期下期においては、全案件で 100%の達成を実現しました。（※顧客の希望によりオンボーディング期間の変更をした企業は除く）

これにより、顧客は以下のメリットを享受しています。

- 導入負担の軽減と初期コスト削減
- サービス利用開始までのリードタイム短縮
- 広告配信を早期に開始できることで、ROI（投資対効果）の向上

結果として、顧客満足度の向上とサービス継続率の改善につながっていると考えられます。

【今後の展望】

当社は、このオンボーディング体制をさらに強化・効率化し、2 か月以内完了率の維持・改善を図ってまいります。加えて、導入初期における顧客の声や課題のデータを蓄積・公開することで、「導入成功率」の可視化を進め、より安心して導入いただける環境を整備していきます。

長期的には、AI によるプロセス支援や越境 EC 対応を含め、導入体験のさらなる高度化を実現し、国内外の顧客にとって安心かつスピーディーなプラットフォームとして進化を続けてまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、当社のオンボーディング支援の進化が顧客価値を高め、安定した成長基盤につながることにぜひご期待ください。

以 上