



2025 年 10 月 9 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)

【完全制圧】

売れるネット広告社グループ、成果報酬型アウトバウンドコール体制を構築

～ “ツーステップマーケティング×電話” が爆発的 LTV を生む最終兵器へ～



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：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は、このたび、成果報酬型アウトバウンドコール（以下、「成果報酬コール」）の提供体制を大幅に強化すべく、提携先とのコール拠点・運用体制を戦略的に構築することを決定いたしました。これにより、D2C通販企業を中心に、当社の代名詞ともいえる『ツーステップマーケティング』をさらに強力に後押しする、新次元の“電話マーケティング革命”が幕を開けます。

【ツーステップマーケティングとの“神相性”】電話がクロージングを爆発させる

ご承知の通り、売れるネット広告社グループが提唱し、日本の D2C 業界に浸透させてきた『ツーステップマーケティング』は、

- ①まず無料サンプル・初回割引で顧客の“入口”を広げ、
- ②確認画面・完了画面で定期オファーを提案、その後に電話やメールなどでクロージングし LTV を最大化する、

まさに“勝利の方程式”です。

今回強化する成果報酬コールは、この第二ステップ「クロージング局面」で圧倒的威力を発揮します。無料サンプルを申し込んだ顧客に対して、タイミングを逃さず的確にアウトバウンドを打ち、最も転換確率が高い顧客を優先的にアプローチする。これにより、従来のメールフォローや広告リターゲティングだけでは拾いきれなかった“高LTV顧客”を、電話チャンネルで一気に刈り取ることが可能となるのです。

つまり今回の成果報酬型コールは、『ツーステップマーケティング』の進化版であり、言わば“第二ステップ完全制覇の最終兵器”として位置づけられます。

【異次元リスク低減】成果報酬型コールへの劇的シフト

従来のアウトバウンドは固定費が重く、ROI が読めないリスクを抱えていました。しかし当社は、成果発生時のみ報酬が生じる完全成果報酬モデルを採用することで、D2C 事業者の不安を根本から解消します。広告同様に「掛けた分だけリターンを得る」設計を電話にも適用することで、電話コストを広告費と同じく ROI 基準で評価できるようになります。

【提携再編×DX 統合】最強のオペレーション基盤へ

- 国内主要拠点で冗長性のある運用体制
- SMS による予備対応+有人クロージングのハイブリッド架電
- 成果報酬体系を細分化し、商談・成約単位で透明性を担保
- コールログをクライアントと連携し、広告～電話～再購入の LTV 最大化を実現

まさに「広告ノウハウ」「SaaS 基盤」「電話クロージング」をワンストップで統合する“D2C 永久機関”が完成します。

【市場ポテンシャル】電話の復権と“広告化”

D2C 市場ではメールや LINE の開封率が年々低下する中、電話は「即応答」「対話型説得」が可能な最後のダイレクトタッチチャンネルとして急速に価値を高めています。

さらに当社は 500 社を超える成果報酬広告ネットワークを既に掌握しており、この広告基盤と成果報酬コールを連動させることで、「広告で集客 → 電話でクロージング → CRM で LTV 最大化」という完全勝利モデルを構築できます。

【今後の展望、ロードマップと業績貢献】

- 短期（半年以内）：提携再編と拠点構築、主要クライアントでの実証開始
- 中期（1 年以内）：AI スコアリング連動による架電最適化、成果報酬設計の拡充
- 長期（2 年～）：ツーステップマーケティングを標準化し、広告+電話一体型で新収益柱に成長

本件は 2025 年度以降の売れるネット広告社グループ連結業績にプラス寄与する見込みです。

株主・投資家の皆様——

広告で集め、電話で刈り取り、CRM で育てる——。当社グループが提唱してきた『ツーステップマーケティング』が、成果報酬型アウトバウンドコールによって“完成形”へと進化します。これこそ、競合が模倣できない我々の勝利の方程式です。

歴史的なこの進化を、その目に焼き付けてください。

そして共に、“爆益の未来”を掴み取りましょう。

以 上