



2025年11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 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 CFO 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、

D2C向け広告バナーの“モジュール化テンプレート運用”サービスを開始！

～化粧品・健康食品・医療領域などD2Cジャンルで高速横展開を実現～



売れるネット広告社グループ、
D2C向け広告バナーの
“モジュール化テンプレート運用”サービスを開始！

～化粧品・健康食品・医療領域などD2Cジャンルで高速横展開を実現～

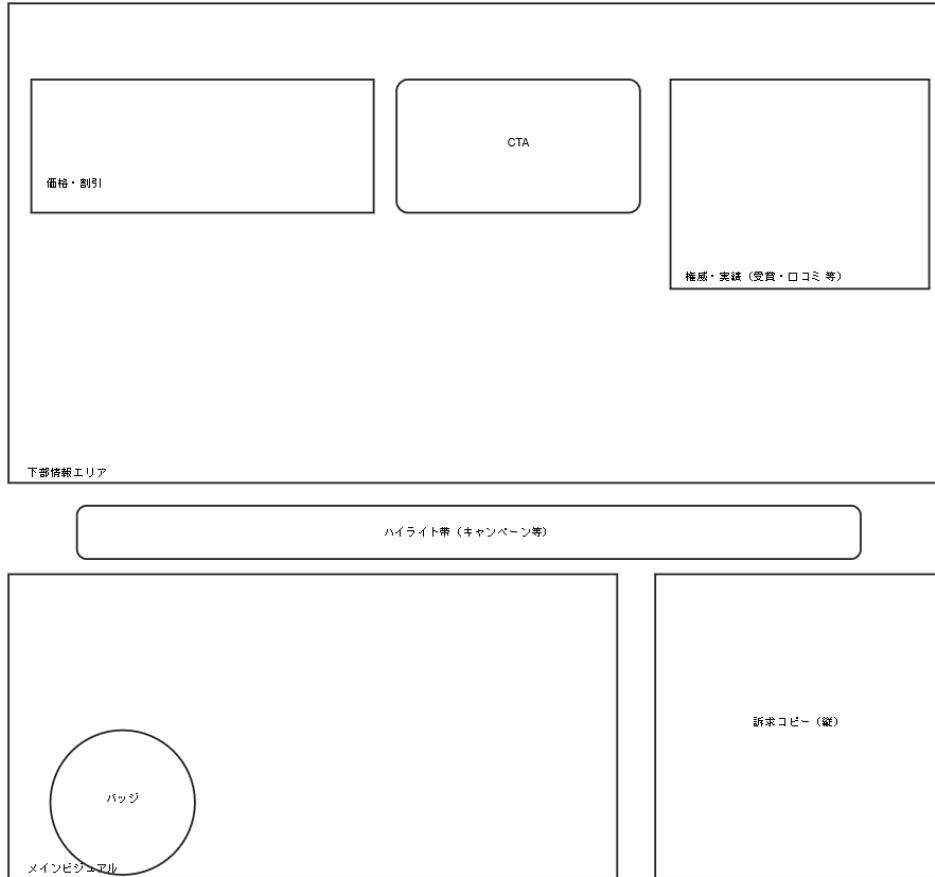
売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、ジャンルごとに汎用的に使用できる広告バナーフォーマット（テンプレート）の作成を開始しました。各テンプレートは、見出し・訴求パーツ・証拠（権威・実績）・CTA・セーフティコピー等をモジュール化し、どの商品でも高速に横展開できる設計です。

【ハイライト】

- ・テンプレート運用を開始：ジャンル別に“勝ち要素”を標準化（レイアウト・情報量・文字階層・安全域）。
- ・化粧品：すでに複数の勝ちパターンを特定（例：価格先出し×効能ベネフィット／権威エビデンス強調型など）。
- ・健康食品：一部の案件で勝ちパターンを確認。一方で化粧品ほどの横展開は未達のため、継続検証を実施。
- ・その他ジャンル：日用品／医療脱毛／医療・クリニック領域でも、順次テンプレートの当たりを探索・確立。

- ・ **継続テスト**：勝ちが出ているジャンルにおいても、別パターンの当たりを探すテストを継続。
- ・ **効果想定**：制作リードタイム短縮、検証速度向上、表現ぶれの抑制、媒体別量産の効率化を見込む。

汎用パナー：ワイヤーフレーム（構成ラベル付き）



※ 本図はレイアウト例です。写真・文言・ブランド固有情報は含みません。

【取り組みの狙い】

- ・ **再現性**：要素分解（見出し／サブコピー／証拠／CTA／ラベル）と配置ルールを定義し、誰が作っても品質を一定化。
- ・ **スピード**：新規案件でも初回案を即日～短期で量産し、A/Bテストを早期に開始。
- ・ **スケール**：勝ちレイアウトを1→Nで横展開し、商品・媒体・季節替えに素早く対応。
- ・ **ガバナンス**：薬機法・医療広告ガイドライン・景表法の表現チェックをテンプレに内蔵（注意書き位置や書式を固定）。

【現状の進捗（ジャンル別サマリー）】

- ・ **化粧品**：複数のテンプレートで勝ちを確認。媒体・訴求軸別（効能訴求／価格訴求／口コミ社会的証明）で運用配分を拡大中。
- ・ **健康食品**：1案件で勝ちを確認。成分訴求・飲用体験・価格構成など派生テンプレの検証を継続。

・日用品／医療脱毛／医療・クリニック領域：探索段階。実例を増やし、指標（CTR・CVR・CPA・ROAS）で勝ち条件を特定予定。

※テンプレートは媒体仕様（9:16／1:1／16:9・安全域・文字量）に合わせて派生を用意。勝ち要素の差し替え（価格・実績・FAQ・返金保証など）を前提としたモジュール構造です。



※あくまでイメージ・例となります。

【今後の展望】

当社は、テンプレートの勝ち条件を指標化し、媒体別・ターゲット別の最適パターンをライブラリ化します。これにより新規案件の立ち上げ速度と拡張余地を同時に高め、D2C（化粧品・健康食品）に加え、日用品／医療脱毛／医療・クリニック領域へ適用範囲を拡大します。

本取り組みにより、クリエイティブ制作の生産性向上とテスト速度の加速を通じて、D2C 支援事業全体の粗利率を押し上げることを目標としており、既存クライアントのLTV最大化と収益性改善に直接寄与する施策と位置づけております。

なお、本件は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