



2026 年 1 月 7 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、

自社開催で磨いた“勝てる現場力”を外販解禁

～「D2C の会フォーラム」「プレミアムセミナー」で証明済み。

セミナー・イベントの企画・運営特化の代行モデルが始動～



～「D2C の会フォーラム」「プレミアムセミナー」で証明済み。セミナー・イベントの企画・運営特化の代行モデルが始動～

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）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、売れるネット広告社グループの各社が自社開催イベントで長年培ってきた“セミナー・イベントの企画運営ノウハウ”を外企業向けに提供する新サービス、『セミナー・イベント代行サービス』を正式にリリースしたことをお知らせいたします。

本サービスは、「集客は自社でできるが、セミナーやイベントの“中身”や“運営”に自信がない」「やったことがなく、失敗が怖い」「属人化していて再現性がない」といった企業の根深い悩みに真正面から応える、“企画・運営特化型”の実践支援サービスです。

### 【すべては“自社実績”から始まった】

売れるネット広告社グループはこれまで、D2C 事業者・広告主・マーケターが一堂に会する大型イベント『D2C の会フォーラム』や、経営層・意思決定者限定の『プレミアムセミナー』などを、数多く自社主催で企画・運営してまいりました。

そこでは常に問われ続けてきました。

「参加者は満足したか」

「次の商談・ビジネスにつながったか」

「また来たいと思われる体験を提供できたか」

これらの問いに真正面から向き合い、試行錯誤を繰り返す中で蓄積されたのが、単なる段取りではない、“成果から逆算されたセミナー・イベント設計力”です。

今回のサービスは、その成功体験と失敗事例のすべてを体系化し、「自社ではうまく回せない企業」のために最適化したものに他なりません。



### 【“集客はやらない” からこそ、価値がある】

本サービスの最大の特徴は、あえて「集客代行」を行わない点にあります。

集客は、既存顧客リスト、営業ネットワーク、広告、SNS など、クライアント企業自身が持つ強みを最大限に活かしていただく。

我々が担うのは、その先です。

- ・セミナー／イベント全体の企画設計（目的・ゴール設計）
- ・参加者満足度を最大化するコンテンツ構成・タイムテーブル設計
- ・登壇者・資料・進行台本の設計支援
- ・当日の運営ディレクション（オンライン／オフライン両対応）
- ・トラブルを未然に防ぐための実践的オペレーション設計

「人を集めたのに、グダグダで終わった」

「運営が回らず、ブランド価値を毀損した」

そんな“取り返しのつかない失敗”を、プロの現場力で完全に防ぎます。

### 【なぜ、売れるネット広告社グループの企画運営は“失敗しない”のか】

その答えは、2,600回以上のA/Bテストから導き出された『最強の売れるノウハウ®』にあります。

我々は、セミナーやイベントを「一発勝負の催し」とは考えていません。

参加者の感情曲線、集中力の波、意思決定のタイミングまでを設計し尽くす、“マーケティングの延長線上にあるイベント”として捉えています。

さらに、自社D2C事業（オルクス株式会社）を通じて、「顧客体験を磨き続ける側」に常に立ち続けていることも、圧倒的な現場対応力の源泉です。

机上の空論ではない。“自分たちが何度も修羅場をくぐってきたからこそ言えるノウハウ”だけを提供します。

### 【今後の展望 — セミナー・イベントを“誰でも失敗しない施策”へ】

短期的には、B2B企業、D2C事業者、士業、スクール、コミュニティ運営企業を中心に導入を進め、「初開催でも失敗しない」企画運営モデルを横展開してまいります。

中期的には、『売れるD2Cつくーる』との連携により、イベント前後のLP・申込導線・フォローアップ設計まで含めた統合支援へと進化。

長期的には、セミナー・イベントを“特別な施策”ではなく、“再現性のある標準装備”に変えることを目指します。

なお、本件による売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、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。

株主・投資家の皆様。

本サービスは、派手さはないかもしれませんが、しかし、確実に、そして継続的にニーズが存在する領域です。自社実績に裏打ちされた企画運営力を収益化する——これは、売れるネット広告社グループだからこそ成立する、極めて堅実かつ戦略的な一手です。

“失敗しないセミナー・イベント”という新たな価値創造の物語、その行方にご期待ください。

以 上