



2026 年 2 月 2 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、“キャスティングサービス”を提供開始

～当社グループの運用知見・クリエイティブ設計力を活かし、

広告成果に資する人材起用を支援～

**売れるネット広告社グループ、
“キャスティングサービス”を提供開始**

～当社グループの運用知見・クリエイティブ設計力を活かし、
広告成果に資する人材起用を支援～

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、広告効果を“人材起点”で最大化する新サービス『キャスティングサービス』（以下 本サービス）の提供を開始したことをお知らせいたします。

本サービスは、インフルエンサー、タレント、専門家、クリエイター等の起用を、単なる素材調達にとどめず、商品特性・ターゲット心理・訴求文脈・導線設計を踏まえた「成果重視のキャスティング」として提案・実行する支援モデルです。売れるネット広告社グループが D2C・通販・リード獲得領域で培ってきた各種検証・改善の知見を活用し、広告・EC の成果創出に資する人材起用を支援してまいります。

1. 提供開始の背景

近年、SNS・動画広告・ライブコマースの普及により、「誰を起用するか」だけでなく、「どの文脈で、どのクリエイティブで、どの導線に接続するか」が広告成果に与える影響は増大しています。一方で、キャスティング領域は評価指標が曖昧になりやすく、成果検証が難しいという課題も存在します。

売れるネット広告社グループでは、これまでの広告運用・クリエイティブ改善の取り組みを通じ、訴求設計や導線最適化の知見を蓄積してきました。本サービスでは、これらの知見をキャストイング領域に拡張し、**成果を重視した人材起用と運用改善**を一体で提供することで、顧客の広告 ROI 向上に寄与することを目指します。

2. 本サービスの概要（提供内容）

本サービスでは、商材・ターゲット・訴求方針・配信面（SNS、動画、ライブ配信等）を踏まえ、起用候補の選定から運用設計、クリエイティブ方針の整理までを包括的に支援いたします。

（主な提供内容）

- 商材・ターゲット・訴求設計に基づく起用方針の整理
- 人材（インフルエンサー／タレント／専門家／クリエイター等）の選定・提案
- クリエイティブ企画（動画構成、コメント設計、見せ方等）の設計支援
- 配信・導線（LP、オファー、アップセル等）を含む運用設計の支援
- 実施後の振り返りに基づく改善提案（再現性の高い運用への更新）

※具体的な提供範囲は案件ごとに異なり、制作・運用体制や KPI 設計等は顧客要件に応じて決定します。

サービス導入までの最短ステップ



3. 売れるネット広告社グループの強み（競争優位性）

売れるネット広告社グループは、広告運用・クリエイティブ制作・D2C 支援を通じて蓄積した検証知見（A/B テスト等）を有しており、キャストイングを単体施策としてではなく、「**動画×LP×オファー×導線**」の**全体設計の一部として最適化**できる点が特長です。

また、売れるネット広告社グループの各種サービスとの連携により、施策全体の整合性を取りながら、起用人材の効果検証と改善サイクルを継続的に回すことを目指します。

4. 想定される活用領域

本サービスは、SNS 広告・動画広告・ライブコマース等との親和性が高く、特に短尺動画やライブ配信等、「**人**」の**表現力が成果に影響しやすい媒体**において、活用の拡大が見込まれます。既存の広告運用・コンサルティング顧客への提案に加え、新規顧客への提供も進めてまいります。

5. 今後の展望

短期的には、既存顧客へのクロスセル等を通じて、支援領域の拡大と案件単価・LTV 向上を図ります。中期的には、実施データやナレッジの蓄積を進め、より標準化された提案・運用モデルの構築を目指します。

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。

以 上