



2026年4月8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 (9235)

ポップアップイベント・オフラインイベント支援サービス開始に関するお知らせ

～リアル体験とデータ活用を融合し、顧客LTV最大化を実現～



売れるネット広告社グループ(9235)、 ポップアップイベント・オフラインイベント 支援サービス開始に関するお知らせ

～リアル体験とデータ活用を融合し、顧客LTV最大化を実現～

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:植木原宗平、東証グロース市場:証券コード9235、以下「当社」)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D2Cブランド向け新サービス「ポップアップ・オフラインイベント支援サービス」を開始いたしましたので、お知らせいたします。

1. 本サービス開始の背景

近年、D2C市場においては、デジタル広告のCPA上昇やCookie規制の影響などにより、オンライン施策単体での顧客獲得およびLTV最大化が難しくなりつつあります。

このような環境下において、オンラインとオフラインを統合した顧客体験設計(OMO)が重要性を増しており、リアル接点を活用したブランド体験の高度化が、今後の成長における重要な要素と認識しております。

当社はこれらの市場環境を踏まえ、デジタルで蓄積したデータをリアル接点に活用することで、より高付加価値な顧客体験と収益機会の創出を目的として、本サービスを開始いたしました。

2. サービスの概要

本サービスは、ポップアップイベントおよびオフラインイベントの企画、設計、運営を通じて、顧客体験の最大化と売上創出を支援するものです。

具体的には、オンラインで蓄積された購買履歴や顧客データを活用し、リアル空間においてパーソナライズされた接客体験を提供することで、ブランド価値の向上および顧客LTVの最大化を図ります。

また、本サービスはイベントを単なる販売機会として捉えるのではなく、ブランドとの接点を強化する場として設計することで、認知拡大、新規顧客獲得およびリピート促進までを一体的に支援いたします。

3. 提供内容

本サービスでは、ポップアップイベントの成功確率を最大化するために、出店計画から運営までを一貫して支援いたします。

まず、商圈分析およびターゲット属性の分析に基づき、最適な出店エリアおよび出店戦略の設計を行います。これにより、来場ポテンシャルの最大化を図ります。

次に、ブランドアイデンティティを可視化したVMD（ビジュアルマーチャンダイジング）および内装設計を実施し、来店率および購買率の向上につながる空間デザインを構築いたします。

さらに、イベント限定キャンペーンやSNSと連動したプロモーション施策を企画・実行することで、オンラインと連動した集客の最大化を実現いたします。

加えて、「売れる」接客フローの構築およびスタッフ教育、現場オペレーションの整備までを一貫して支援し、現場における販売力の最大化を図ります。

これらの施策に加え、当社がこれまでに蓄積してきた「最強の売れるノウハウ®」（2,600回以上のA/Bテストに基づく知見）を活用することで、オンラインとオフラインを統合した再現性の高い売上創出を支援してまいります。



| 4つの支援領域



出店・エリア計画

商圈分析とターゲット属性に基づいた、最適な施設・エリアを選定。



VMD・内装計画

ブランドアイデンティティを視覚化し、入店率を高める空間デザイン。



企画・販促支援

イベント限定キャンペーンやSNS連動企画で集客を最大化。



運営・教育

「売れる」接客フローの構築と、スタッフの専門教育を一貫対応。

4. 実績およびパートナー連携

本領域においては、実績を有するパートナーとの連携により、全国 10 拠点以上でのポップアップ展開および直営店舗の構築や、400 店舗以上の卸展開と 25 拠点以上のポップアップ運営を実現しております。

また、来場者 7,000 人規模の体験型イベントの実施に加え、中国市場においては約 37 日間のポップアップにより売上約 3,930 万円、来場者 7,500 人超を記録するなど、リアルイベントにおける高い成果創出の実績を有しております。

これらの実績を踏まえ、本サービスにおいても高い成果創出を目指してまいります。

5. グループシナジー

本サービスは、当社グループが展開する各種サービスとの連携により、さらなる価値創出が可能となります。

具体的には、『売れる D2C つくーる』との連携によるランディングページおよび購買導線の最適化、『売れる AI シリーズ』による顧客分析および接客の高度化、ライブコマースとの連動によるリアルとデジタルの融合施策、さらに越境 EC との連携による海外展開の加速などを通じて、集客から購買、リピート、拡散までを一体化したマーケティング基盤の構築を推進してまいります。

6. 今後の展望

今後は、既存顧客への導入拡大および新規案件の獲得を進めるとともに、オフラインデータとオンラインデータを統合した独自プラットフォームの構築を目指してまいります。

さらに、中長期的には国内外において本領域の展開を強化し、D2C 市場におけるオフライン戦略の中核的ポジションの確立を目指してまいります。

7. 業績に与える影響

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、今後開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以 上