



2026 年 7 月 28 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)、

“シンプルこそ最強”新世代チャットボット『UREBO』を2026年8月1日提供開始！

～『売れるD2Cつくーる』に次ぐ第二の自社SaaS誕生。圧倒的な「低価格」「高速表示」

「シンプルUI/UX」でチャットボット市場に新たな価値を創造～



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」）は、当社グループの中核事業会社である売れるネット広告社株式会社において、このたび、新たな自社 SaaS サービスとなるチャットボット『UREBO（ウレボ）』を、2026 年 8 月 1 日より提供開始することをお知らせいたします。

『UREBO』は、「導入しやすい価格」「ストレスを感じさせない高速表示」「誰でも迷わず使えるシンプルで直感的な UI/UX」を徹底的に追求して開発したチャットボットサービスです。

売れるネット広告社株式会社が展開する主力 SaaS『売れる D2C つくーる』に続く第二の自社 SaaS として育成し、中長期的なストック型収益基盤のさらなる拡大を目指してまいります。

この第二の SaaS の誕生は、当社の ARR（年間経常収益）を押し上げ、利益構造を進化させる極めて重要な戦略的ゲームチェンジャーとなります。

【急成長を続けるチャットボット市場——今こそ、新たなスタンダードが求められている】

企業の DX 推進や EC 市場の拡大を背景に、チャットボット市場は世界的に急速な成長を続けています。

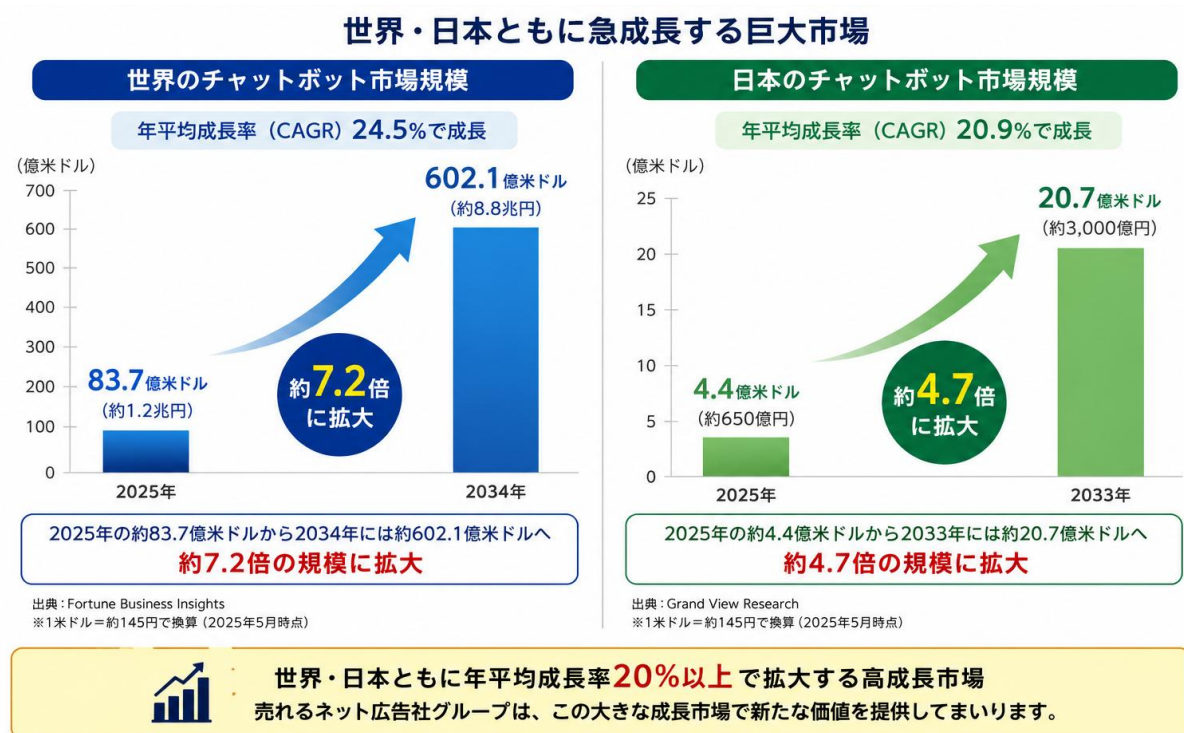
市場調査会社 Fortune Business Insights によると、世界のチャットボット市場は 2025 年に約 83.7 億米ドル（約 1.2 兆円）となり、2034 年には約 602.1 億米ドル（約 8.8 兆円）へ拡大、年平均成長率（CAGR）は 24.5%で成長すると予測されています。

さらに、日本市場においても導入ニーズは急速に高まっており、Grand View Research では、2025 年の市場規模は約 4.4 億米ドル（約 650 億円）、2033 年には約 20.7 億米ドル（約 3,000 億円）へ拡大し、年平均成長率 20.9%で成長すると予測されています。

このような巨大な成長市場において、売れるネット広告社グループは、企業が本当に求める価値とは何かを徹底的に見つめ直しました。

その答えが、『UREBO』です。

当社がこれまで D2C（ネット通販）支援において蓄積してきた圧倒的な知見とコンバージョン最適化のデータに基づき、年率 20%超の急成長チャットボット市場に破壊的イノベーションを創造いたします。



【「高い」「重い」「難しい」を変える——UREBO 最大の強み】

チャットボット市場は拡大を続ける一方で、多くのサービスには、「導入コストが高い」「設定が複雑」「画面が分かりづらい」「動作が重い」といった課題が残されています。

『UREBO』は、こうした市場課題を解決するために誕生しました。

—— 第一に、導入しやすい価格設定。

チャットボット導入をためらっていた企業でも、**気軽に導入できる価格体系を実現**しました。高額な初期投資が障壁となっていた従来のツールとは一線を画し、スタートアップから大手企業まであらゆる事業者が即座に稟議を通せる画期的なプライシングで、圧倒的なスピードでシェアを獲得（面取り）いたします。

—— 第二に、軽快な表示スピード。

ユーザーを待たせない高速表示により、快適なコミュニケーション体験を提供します。チャットボットの表示遅延による致命的な機会損失（カゴ落ち）を防ぎ、CVR（コンバージョン率）の最大化と売上向上に直結させます。

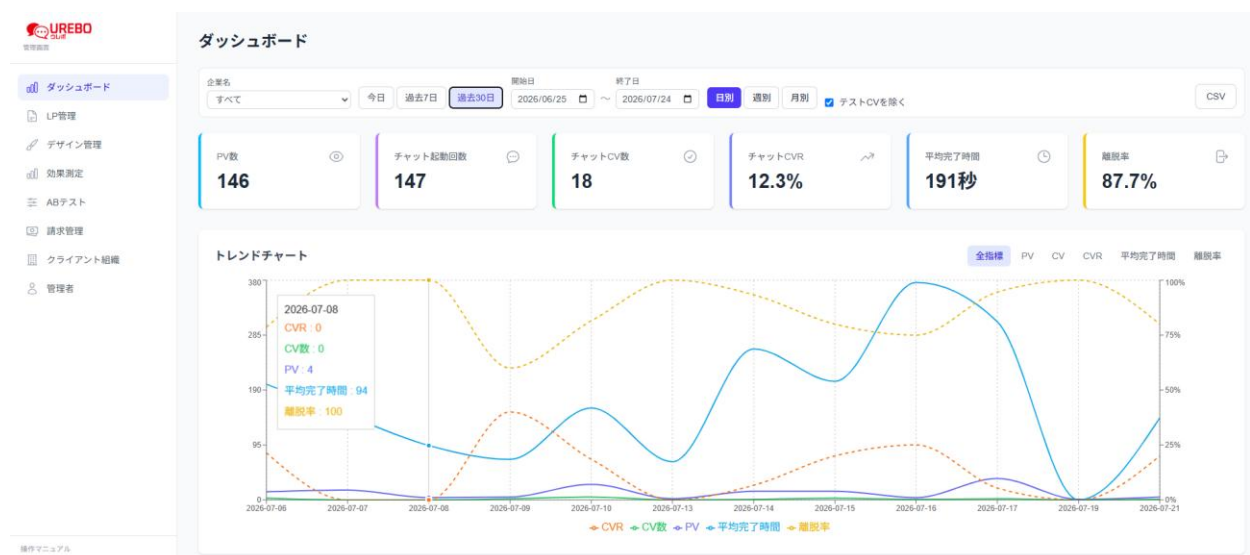
—— 第三に、直感的でシンプルなUI/UX。

専門知識がなくても簡単に設定・運用できる設計とし、「**誰でもすぐに使えるチャットボット**」を追求しました。専門のエンジニアや分厚いマニュアルは一切不要であり、クライアント側の学習コストと運用リソースを極限まで削減します。

私たちは、機能を増やすことだけが価値ではないと考えています。

「導入しやすく、使いやすく、継続して使われること」。

これこそが、『UREBO』最大の競争優位性です。



【『売れる D2C つくーる』に次ぐ第二の主力 SaaS へ】

売れるネット広告社株式会社の主力 SaaS『売れる D2C つくーる』は、多くの D2C・EC 事業者にご利用いただき、**グループのストック型収益基盤を支える重要なサービスへと成長**しています。上場（IPO）するまで売れるネット広告社株式会社のメインの事業は SaaS の『売れる D2C つくーる』でした。

今回提供開始する『UREBO』は、その次を担う**第二の主力 SaaS**として位置付けています。

『売れる D2C つくーる』で構築したランディングページと、『UREBO』によるチャットコミュニケーションを組み合わせることで、企業は顧客との接点をよりスムーズかつ効果的に構築できるようになります。これにより、クライアント企業の広告費用対効果（ROAS）は引き上げられ、「売上が上がる成功体験」をもたらすことで、解約率（チャーンレート）は極限まで低下し、顧客生涯価値（LTV）が最大化されます。

今後は両サービスの連携をさらに強化し、売れるネット広告社グループならではの SaaS エコシステムを構築することで、お客様への提供価値を一層高めてまいります。

【ここはゴールではない——継続的な進化が始まる】

『UREBO』は、今回の提供開始が完成形ではありません。

今後は、お客様からのご要望や市場環境の変化を踏まえながら、継続的な機能追加・アップデートを行い、より利便性の高いサービスへと進化させてまいります。

また、中長期的には、当社グループが推進する AI 戦略とのシナジーも視野に入れ、AI を活用した新たな機能の実装にも取り組むことで、『UREBO』を次世代のコミュニケーションプラットフォームへと発展させていく方針です。

具体的には、当社が蓄積してきた数千キャンペーンに及ぶ A/B テストデータや消費者行動心理の知見を学習させた独自の生成 AI を実装し、ユーザーの潜在ニーズを強引に顕在化させて自動でクロスセルを提案する「自律して売上を最大化する AI 営業エージェント」へと昇華させます。

【第二の SaaS が、新たな成長ストーリーを切り拓く】

株主・投資家の皆様。

今回の『UREBO』提供開始は、単なる新サービスの追加ではありません。

『売れる D2C つくーる』に続く第二の自社 SaaS として、中長期的なストック型収益基盤をさらに強化し、企業価値向上を目指す重要な成長戦略の第一歩です。

売れるネット広告社グループは、これからも「売れる」を追求し続ける企業として、お客様に新たな価値を提供し続けるとともに、SaaS 事業のさらなる拡大を通じて持続的な成長を目指してまいります。

本件が 2027 年 7 月期の連結業績に与える影響は現時点では軽微であると見込んでおりますが、中長期的には当社グループの企業価値向上に寄与するものと考えております。既存顧客への即時クロスセルにより【顧客獲得単価（CAC）ゼロ】でのストック収益（ARR）拡大を実現し、年率 20% 超で成長する 3000 億円市場を獲る“AI 搭載型”次世代プラットフォームへと進化させることで、収益が初月から積み上がり、次期以降の利益成長を牽引いたします。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以 上