



2024年1月31日

各位

会社名 株式会社売れるネット広告社
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)

新たな事業 (Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業) の開始に関するお知らせ

当社は、2024年1月31日開催の取締役会において、新たな事業として「Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業」を開始することについて決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 事業開始の趣旨

当社は、創業以来、主に健康食品・化粧品業界を中心に、D2C(ネット通販)事業者が日本国内において当社サービスを活用することでインターネット広告の費用対効果を改善し、業績を拡大することを目的として事業を展開してまいりました。これまでは、ランディングページを活用したマーケティング支援に重点を置いておりましたが、当社事業が今後も発展し続けるためには「事業の多角化」及び「D2C(ネット通販)サービスに関するノウハウ拡充」が不可欠であると考えております。今回の事業開始は「Amazon 領域のサービス提供による事業の多角化」及び「モール事業のノウハウ拡充」を目的とするものでございます。

今回、「Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業」に取り組む背景としましては、アマゾンジャパンの発表によると、2022年における Amazon マーケットプレイス販売事業者は約14万社となり、非常に多くの事業者が Amazon マーケットプレイスにおいて EC 事業を展開していること及びアマゾン全体の2022年の年間広告売上高は377億3,900万ドル(約5兆円)で、前年から21.1%増と好調に推移しており、急速に需要が高まっていることが挙げられます。

また、D2C(ネット通販)事業を実施するには下記図表のとおり3パターンのいずれかの方法に限られております。当社はこれまでランディングページ型のサービスのみを提供して参りましたが、事業領域を拡大・多角化をするためには、他領域(本サイト型・オンラインモール型)の開拓を行っていく必要がございます。

		新規の事業領域	事業領域拡大	現在の事業領域
		本サイト型	オンラインモール型	ランディングページ型
		カート型のシステム	モール型のシステム	ランディングページ特化型のシステム
特徴	単独でショップを構築・運営 自社の商品のみ扱っており、SEO/SNS/リスティング広告(検索連動型広告)を中心として集客を実施。 カート型のシステムとはWebサイト上で商品を選んでショッピングカートに入れ、購入・決済・受注管理をするシステム	様々な商品を販売 1つのECサイト上に複数のネットショップがモール(商店街)のように連なっている形態。 モール自体に認知度があるため、モールの集客力により自社サイトへの集客を実施。		1ページ完結型のウェブサイト 特定の商品の購入や資料請求などのアクションを促し、商品の販売に特化したサービスのためカート機能はなく、顧客管理については他社システムと連携。インターネット広告を出稿することにより集客を実施。
優位点	自由にデザインの設定が可能 独自でショップを構築・運営するため	モール自体の集客力が特に優れている 認知度が高く商品の量・種類も豊富なため		コンバージョン率(成約率)が高い 1ページの商品の紹介は訴求力があり、コンバージョン(成約)がしやすい
劣位点	時間をかけた集客が必須 商品の量・種類が多いため	商品が目立たず埋もれやすい ECショップを構築しただけでは売上が立たないため		広告費が必ず必要 集客のためにはインターネット広告での運用が必須のため
支援事業社(例)	B社(ショッピングカートASP型) ターゲット: 中小企業※月商数10万円~ 料金体系: 初期費用/無料~ 販売手数料/無料~ 決済手数料/2.9%~ C社(パッケージ型) ターゲット: 大企業 料金体系: 規模により変動 初期費用/数千円~ 月額費用/数十万~数百万円	A社 ターゲット: 個人~大企業まで 料金体系: 月額登録料 ※出品数が少なければ不要+販売手数料 R社 ターゲット: 中小企業~大企業 料金体系: 月額費用+システム利用料		売れるD2Cつくえる ターゲット: 中小~大企業まで 料金体系: 月額費用/14万9,800円

こうした急速な需要の高まりや広告環境の変化に早期に応え、オンラインモール型である Amazon に関するサービスを提供し当社の事業の多角化を進めるべく、「Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業」に取り組むことといたしました。

Amazon コンサルティング事業については、Amazon におけるアカウントの立ち上げ、商品ページの最適化、レビュー対策、転売対策、SEO 対策等の総合的な支援を実施してまいります。また、Amazon 広告運用事業については、AI を用いた Amazon 広告自動運用ツールを活用しつつ、Amazon 内での最適な広告運用を行ってまいります。「Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業」の両方に取り組むことでワンストップで Amazon の課題を解決することが可能となります。

また、Amazon で一定の成果をあげた後、さらなる販路拡大に向けて、弊社既存サービスであるランディングページ特化型クラウドサービス「売れる D2C つくーる」をご利用いただくことで、Amazon からランディングページまで、D2C(ネット通販)におけるネット広告全般の支援を行うことが可能でございます。

当社は、「Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業」を開始することで、事業の多角化及びサービスの利便性向上を実現し、当社事業のさらなる成長を目指してまいります。

2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

Amazon コンサルティング事業及び Amazon 広告運用事業となります。

(2) 当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

現時点において特別に支出する予定はございません。

3. 日 程

(1) 取締役会決議日	2024年1月31日
(2) 事業開始期日	2024年2月(予定)

4. 今後の見通し

本件による 2024 年 7 月期の当社業績に与える影響は軽微と考えております。なお、今後新たな開示の必要性が生じた場合は、速やかにお知らせいたします。

以 上