

プレスリリース
報道関係者各位

2024年1月31日(水)
株式会社売れるネット広告社

売れる
ネット
広告社

『売れるネット広告社』
新規事業として
『Amazon コンサルティング事業および
Amazon 広告運用事業』を開始

株式会社売れるネット広告社(本社:福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO:加藤公一レオ、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)は、本日開催の取締役会において、新たに『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』を開始することを決議しました。

本事業は、利用事業者が拡大している「Amazon 領域のサービス提供による事業の多角化」および「モール事業のノウハウ拡充」を目的としたものです。

■『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』開始の背景

売れるネット広告社は、「D2C(ネット通販)」×「ネット広告」に特化したクラウドサービスおよびマーケティング支援サービスを提供する会社です。これまでは、ランディングページを入口に、D2C(ネット通販)事業者の自社サイトを活用したマーケティング支援に注力してきましたが、Amazon コンサルティングへのニーズの高まりを受け、このたびの『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』の開始に至りました。

現在、Amazon マーケットプレイス販売事業者は約 14 万社にのぼっており、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 事業を展開しています。さらに、アマゾンが発表したアマゾン全体の 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という背景があります。

D2C(ネット通販)事業を展開するには、下記図表の通り 3 つのパターンがあります。「すでに本サイト専用のカートシステムやランディングページを利用しているが、Amazon にも出店して売上を拡大したい」「D2C(ネット通販)事業の開始にあたって、まずは Amazon への出店から始めたい」といったニーズも高まっているものの、Amazon における適切な打ち手がわからない事業者も多いのが現状です。そこで今回、Amazon における事業者の悩みや課題を解決すべく、『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』を開始する運びとなりました。



■『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』の概要

売れるネット広告社は、『Amazon コンサルティング事業および Amazon 広告運用事業』の両方に取り組むことにより、D2C(ネット通販)事業者が抱える Amazon 出店にまつわる課題や悩みをワンストップで解決してまいります。

Amazon コンサルティング事業においては、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行います。Amazon 広告運用事業においては、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に取り組んでいきます。

独自のフルフィルメントサービス(FBA)が利用できる Amazon は、中小事業者やスタートアップにも参入しやすい市場であることに加え、データ分析を徹底し、最適な商品カテゴリーや打ち手を選定すれば、知名度や資金力に乏しい企業・ブランドであっても成功できる可能性が十分にある、魅力的な市場です。

売れるネット広告社は創業以来、“2600回以上”の【A/Bテスト】を繰り返し、その結果を『事実ベース』の“最強の売れるノウハウ®”として蓄積・データベース化してきました。Amazonにおける成功法則は再現性が高いことから、異なる事業者や商材でも横展開可能な『事実ベース』のノウハウにこだわってきた売れるネット広告社の強みを生かせる領域だと考えています。

これまでは、ランディングページの活用を前提としたマーケティング支援に重点を置いてきましたが、今後はAmazonを中心としたモール事業におけるノウハウも蓄積し、一社でも多くのD2C(ネット通販)事業者を成功に導けるよう、取り組んでまいります。

■売れるネット広告社の企業理念

売れるネット広告社は、以下の企業理念を体现し、本事業を通じてより多くのクライアントを大成功に導けるよう尽力してまいります。

CORPORATE PHILOSOPHY
企業理念

“最強の売れるノウハウ®”を用いて
関わるすべての企業を100%成功に導くことで
世界中にたくさんのドラマを創る

ACTION GUIDELINES
行動指針

- 01 クライアントの目標を「自分事」として執着し、100%達成させるために命がけで「行動」し続ける
- 02 “最強の売れるノウハウ®”を生み出すために、24時間365日「IDEA」を考え続け、「チャレンジ」し続ける
- 03 “最強の売れるノウハウ®”を100%全社で「蓄積・共有」し、すべてのクライアントに「提供」し続ける



【会社概要】



社名 : 株式会社売れるネット広告社(東証グロース市場:証券コード 9235)

東京オフィス

〒135-0091 東京都港区台場 2-3-1 トレードピアお台場 20 階

TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563

福岡オフィス

〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜 2-3-8 RKB 放送会館 4 階

TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540

代表者:代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ

設立日 : 2010 年 1 月 20 日

URL : <https://www.ureru.co.jp/>

Facebook : <https://www.facebook.com/ureru>

X : <https://twitter.com/UreruNetAd>

【株式会社売れるネット広告社 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ プロフィール】



1975 年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。

西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社 ADK ホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、多くのクライアントのネット広告を大成功させる。

その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。

「やずやベストパートナー賞」受賞。「Web クリエーション・アワード Web 人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。

広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で 3 年連続人気スピーカー 1 位。

「全日本 DM 大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards 審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』（日本文芸社）、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』（ダイヤモンド社）、『伝説の EC 猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』（impress Digital Books）。

D2C のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れる D2C つくる』を監修。

<リリースに関するお問い合わせ>

株式会社売れるネット広告社 取締役 CFO 植木原宗平

E-MAIL : uekihara@ureru.co.jp

TEL : 092-834-5520