



2024年3月21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（CRM事業）の開始に関するお知らせ

当社は、2024年3月21日開催の取締役会において、新たな事業として「CRM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し、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が、当社事業が今後も発展し続けるためには「事業領域・サービスの拡充」が不可欠であると考えており、今回の事業開始は「CRM領域のサービス提供による事業拡大」を目的とするものでございます。

CRMとは、Customer Relationship Managementの略称であり、顧客満足度や顧客ロイヤルティの向上を目指すためのマーケティング手法でございます。具体的には既存顧客のデータをもとに顧客ニーズを把握し、サービスの質を改善・向上することなどが挙げられます。

今回、「CRM事業」に取り組む背景としましては、株式会社東通メディアが2022年に実施した「CRM」に関する意識調査のレポートによると、EC企業の約8割が新型コロナウイルスによる消費行動の変化等により「新規顧客の獲得が難しくなった」と回答しており、事業者の73.5%が既存顧客のLTV最大化のために「CRM領域」に注力したいと回答をしております。一方でCRM施策に取り組むためには「時間が取れない」、「効果的な施策が分からない」、「顧客に合った施策かどうか分からない」などの課題を抱えており、効果的なCRM施策が実践できていない事業者が多数いるという現実がございます。こうした事業者の課題や環境の変化に早期に応えるべく、このたび、「CRM事業」に取り組むことといたしました。

これまで当社においては、売れるD2Cつくるの機能の一つとしてフォローメール・フォローLINE・フォローSMS等のCRM施策に取り組んで参りましたが、今回のCRM事業については、オフラインの同梱物制作やアウトバウンドコール対応、DMの作成等のサービスを提供してまいります。

今回のCRM事業の開始により、メール施策、LINE施策、DM施策、アウトバウンド施策、同梱物制作等のCRM領域全般のサービスを提供することが可能となります。また、クライアントのCRM領域をサポートすることにより既存顧客のLTVが最大化し、クライアントからお預かりする広告予算が増加する等の副次的な効果も期待できると考えております。

株式会社売れるネット広告社は、「CRM事業」を開始することで、CRM領域のサービス提供による事業拡大を実現し、当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

CRM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3月21日
(2) 事業開始期日	2024年4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