



2024 年 12 月 20 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 売 れ る ネ ッ ト 廣 告 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 C E O 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 C F O 植 木 原 宗 平
(TEL 092-834-5520)

東証プライム市場上場企業「スクロールグループ」の株式会社キャッチボールと連携し
売れる D2C つくーの月額利用料・決済手数料が無料となる「成果応援プラン」を提供開始



Catch Ball

株式会社キャッチボール

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、後払い決済サービスを提供する東証プライム市場上場企業である「スクロールグループ」の株式会社キャッチボール（本社：東京都品川区、取締役社長：端郁夫、以下 キャッチボール）との業務提携に基づき、「届いてから払い」（※1）と「売れる D2C つくー」の新料金プラン「成果応援プラン」の提供を開始いたします。

（※1）株式会社キャッチボールによりビジネスモデル特許申請中

■プランの概要

本プランは、D2C 事業の立ち上げに伴う初期費用を抑えたいという事業主様の声にお応えし、「売れる D2C つくー」の月額利用料 149,800 円と、「届いてから払い」の月額費用・決済手数料を削減できる（※2）新しいプランです。

本プランが適用されるためには、キャッチボールが提供するアップセル／クロスセル施策「販促オプション」と、売れるネット広告社が提供する成果報酬型の広告サービス「最強の売れるメディアプラットフォーム」でツーステップマーケティングの実施が必須です。（※3）

また、キャッチボール・売れるネット広告社の審査が必要です。

本プランを利用することで、決済手数料や月額利用料といった費用を削減し、新規顧客獲得からアップセル／クロスセルまで、すべてを成果報酬型で実施することが可能となります。これにより、D2C 事業の立ち上げ初期における費用負担を軽減し、事業の成長を加速させることが期待できます。（※4）

●「販促オプション」とは

キャッチボールが提供する後払い決済サービス「届いてから払い」のオプションサービスです。商品購入後の後払い決済ページ上に、関連商品やアップグレード商品などを表示し、顧客単価の向上を促進するサービスです。成果報酬型で提供されるため、費用対効果の高いアップセル／クロスセル施策を実現できます。

●「最強の売れるメディアプラットフォーム」とは

売れるネット広告社が培ってきた Web マーケティングノウハウを駆使し、新規顧客の獲得を支援するサービスです。こちらでも費用は獲得した顧客数に応じた成果報酬型となるため、広告費用のリスクを抑えながら効率的に集客を行うことができます。

キャッチボールと売れるネット広告社は、今後も D2C 事業者様の成功を支援するため、サービスの拡充および連携を強化してまいります。

(※2) 一定の条件を満たした場合に限ります。

(※3) 「届いてから払い」「販促オプション」「最強の売れるメディアプラットフォーム」のすべてに加入することが条件です。

(※4) いずれかのサービスを解約もしくは休止・停止、または事前に取り決めた CVR（コンバージョン率）が達成されなかった場合は、決済手数料と月額利用料が発生いたします。

■ツーステップマーケティングとの相乗効果

ツーステップマーケティングは、見込み顧客にまずお試し商品や無料体験を提供し、その後に本商品購入を促す手法です。この手法において「販促オプション」は、最初のステップで獲得した顧客に対し、後払い決済ページ上でアップセル・クロスセルを効果的に行うことで、LTV（顧客生涯価値）向上に大きく貢献します。

例えば、化粧品サンプル購入者へ本商品を、動画配信サービス無料体験者へ有料プランを、といった具合に、顧客のニーズに合わせた商品を提案することで、購買意欲を高め、成約率向上に繋げることが期待できます。さらに、「販促オプション」は成果報酬型のため、費用対効果を明確に把握しながら施策を実行できます。ツーステップマーケティングと「販促オプション」の組み合わせは、新規顧客獲得から LTV 向上までを効率的に実現する、D2C 事業における強力な成長戦略と言えるでしょう。

■「売れる D2C つくる × 後払い.com 基本料金完全無料プラン」概念図



後払い.comのマイページ支払い

売れるD2C つくーる



【売れるD2Cつくーると後払い.comの連携施策】



後払い.comの場合、「届いてから払い」として

**WebのマイページからクレジットカードやPayPayを用いて
決済をすることが可能。**



さらに、売れるD2Cつくーるとの連携施策で、

**モニターを購入したお客様に、定期商品のオススメ誘導を
表示することが可能になります！！**

■今後の展開

本プランの提供開始に伴い、キャッチボールと売れるネット広告社は共催セミナーを実施いたします。セミナーでは、D2C 事業の成功事例や、本プランを活用した効果的な事業戦略などをご紹介します。

本サービスの提供を通じて、D2C 企業の成長を力強く支援し、「関わるすべての企業を 100%成功に導く」という企業理念の実現を目指してまいります。

■ 今後の見通し

本件が当社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、中長期的に当社の業績の向上に資するものと考えております。今後の状況により公表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