

売れる
ネット
広告社
GROUP

【重要IR】

『SOBAプロジェクト』子会社化

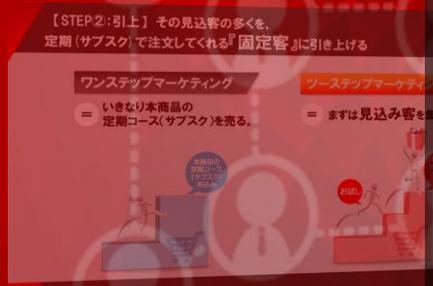
および『SOBAエデュケーション』孫会社化

に関する説明資料

売れるネット広告社グループ株式会社
代表取締役社長CEO 加藤公一レオ



<https://youtu.be/IYvRmsZ22Cg>
説明動画はこちら



子会社SOBAプロジェクトとは

2025年8月27日に

『**売れるネット広告社グループ**』は

特許ビジュアル技術の「SOBAプロジェクト」
及び、教育事業の「SOBAエデュケーション」
を同時に**“グループ化”**しました！

今回のM&Aサマリー

① 買収額

1.3億円 (現金0.8億円 + 株式交付0.5億円)

② M&Aの内容

SOBAプロジェクトの子会社化および
SOBAエデュケーションの孫会社化

③ M&Aのメリット

- NetCash 約1.2億円 / 純資産約1億円
※SOBAプロジェクト+SOBAエデュケーションの当社持分合算
- 「株主にやさしいM&A (Cashが増加し、のれんが小さい)」
- 競争優位性のある技術の獲得
- 教育DXへの参入など事業領域の拡大

④ 現時点のシナジー

SOBA = “技術力” ×
売れるネット広告社グループ = “売る力”

※SOBAはエンジニア集団で営業不在。
売れるネット広告社グループの売る力で既存サービスを拡販

⑤ M&A初年度目標

売上 1.5億円 / 営業利益 3,000万円

※弊社とのシナジー効果を見込んだ、2026年6月期の目標となります。

⑥ 将来展望

共同プロダクト
「ライブコマースプラットフォーム」構築
による新収益の柱の創出

子会社SOBAプロジェクトとは

「株式会社SOBAプロジェクト」とは！

産学官共同研究から誕生
ビジュアルコミュニケーション領域における
テクノロジー企業

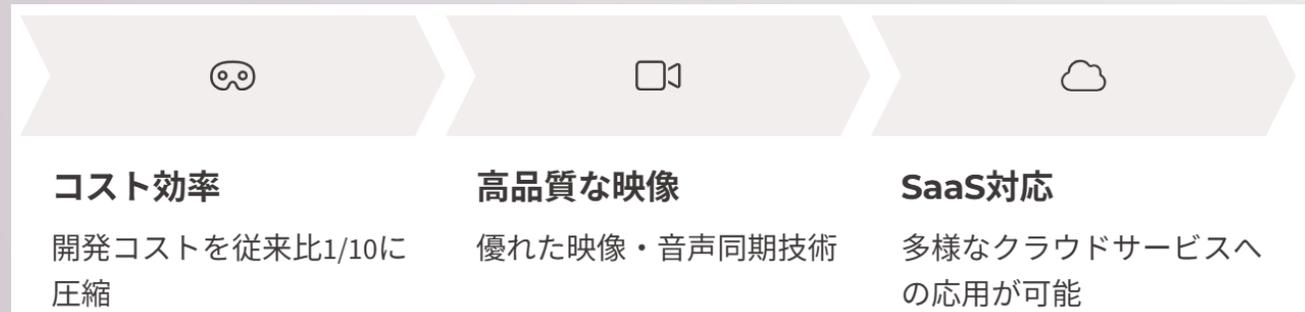
5大学（京都大学・東京大学・東京工業大学・
慶応義塾大学・早稲田大学）と
2社（NTTコムウェア・オムロン）の
産学官コンソーシアムが参画し
10億円を投資し、開発した
「SOBAフレームワーク」が武器



子会社SOBAプロジェクトとは

「SOBAフレームワーク」とは！

ビジュアルコミュニケーションサービスを低コストで、高品質に作成できる仕組み！（例：テレビ会議、ネットスクール、ライブコマースなどを簡単に作れる）



Web会議システム



SOBA ミエルカ・クラウド

クラウド型Web会議システム

PC・タブレット端末・スマートフォンに対応し、ブラウザ上で資料の共有・管理も可能なビジネスに適したサービスです。



インターネットスクールプラットフォーム



SOBA スクール

インターネット個別指導システム

オンラインで遠隔地の家庭教師や少人数の個別指導を可能にしたサービスです。先生と生徒が教材を共有したり添削も画面上で行うことができます。



開発用フレームワーク



SOBA フレームワーク・クラウド

開発キット（ビジュアルコミュニケーションパーツ）

Web会議・セミナー・顧客対応など双方向ビジュアルコミュニケーションを、パーツを組合せてウェブサイトにも組み込むことができる開発者用サービス。



子会社SOBAプロジェクトとは

大手保険会社に対するオンライン販売システムや教育・介護・医療
・デジタルサイネージ等々様々なサービスを開発・提供

保険販売

✓ 大手保険会社「オンライン販売システム」



オンライン面接

✓ ブロードマインド様「ブロードトーク」



eラーニング

✓ 声優eラーニングシステム「SPOT」



オンライン面接

✓ オンライン面接・ウェブ面接システム



手話通訳

✓ 遠隔手話通訳システム



通訳

✓ オンライン通訳システム



介護

✓ オンライン介護システム



デジタルサイネージ

✓ 駅・デジタルサイネージシステム



オンライン家庭教師

✓ オンライン家庭教師システム



遠隔医療

✓ 遠隔医療システム



何を売るのがか（サービス一覧）

1

【SOBA Connect】

商談・ウェビナー向けソリューション

- ・Web会議システム
- ・資料共有機能
- ・申込管理・CRM連携

2

【SOBA Embed】

組み込みSDK

- ・自社ECサイトへの映像
- ・音声機能の埋め込み
- ・アプリケーションへチャット機能統合
- ・カスタマイズ可能なUIコンポーネント

3

【SOBA Classroom】

教育・個別指導向け

- ・教材共有システム
- ・添削機能
- ・出欠管理・課金システム

4

【SOBA Fan】

会員・コミュニティ向け

- ・Web3サービス
- ・限定コンテンツ配信
- ・デジタル会員証
- ・限定商品販売

5

【SOBA Live (仮)】

EC事業者向け※次の収益の柱

- ・同時配信機能
- ・自社EC購入導線
- ・AI解析

孫会社SOBAエデュケーションとは

「株式会社SOBAエデュケーション」とは！

「SOBAマナベル」をベースにし
正式な学位を取得できる
インターネット大学向けサービスを提供
入学～卒業まで、
大学の全プロセスをフルオンライン化
「教育DX」を加速させています。

※教育DX(Education Digital Transformation)

テクノロジーの導入にとどまらず、教育そのものの
“仕組みやプロセスを根本から変革する”こと



孫会社SOBAエデュケーションとは

「SOBAエデュケーション」のサービスの強み

スケーラブルな 教育モデルの実現

来校不要・完全在宅学習により、地域や時間に
制約されない形で大規模な学生獲得が可能

需要拡大が 見込まれる市場性

リカレント教育やオンライン学位取得市場は
世界的に急成長、
日本国内でも大学のオンライン化は必須テーマ

収益性の高い SaaS型プラットフォーム

入学管理から授業配信、就職支援までを
一括提供し、大学のDX需要を包括的に
取り込むことで安定的な収益基盤を構築

差別化された 付加価値の提供

授業、学習・試験サポート、さらに就職支援までを
ネット上で完結。“学び+キャリア”を包括的に支援
従来のeラーニングとの差別化を実現

なぜSOBAなのか

●シナジー効果

SOBAはエンジニア集団で営業機能が不在
売れるネット広告社グループの「**売る力**」で
既存サービスを拡販！

SOBAの技術群を**用途別パッケージ**に再編し、
誰に・何を・どう売るかを型にし、
既存事業で確実に収益を積み上げる！

●SOBA技術の強み

- ・低遅延・同期に強い
「**ビジュアルコミュニケーション**」技術
- ・ブラウザ完結型のクラウドサービス
- ・高度な映像・音声・資料共有機能
- ・自社システムへの柔軟な組み込み



誰に売るのが

売れるネット広告社グループの既存顧客にクロスセルを行い、その後業界テンプレートを活用して外部新規顧客へ拡張

D2C/EC

美容・食品・アパレル業界



教育・資格

スクール・塾・オンライン講座

エンタメ・スポーツ

ファンエンゲージメント向け



B2B・自治体

企業間取引・公共サービス

売れるネット広告社グループは何を手に入れる？

のれん控えめ＝株主にやさしい買収

現金資産

約1.2億円

借入金ゼロの健全な財務状態

純資産

約1億円

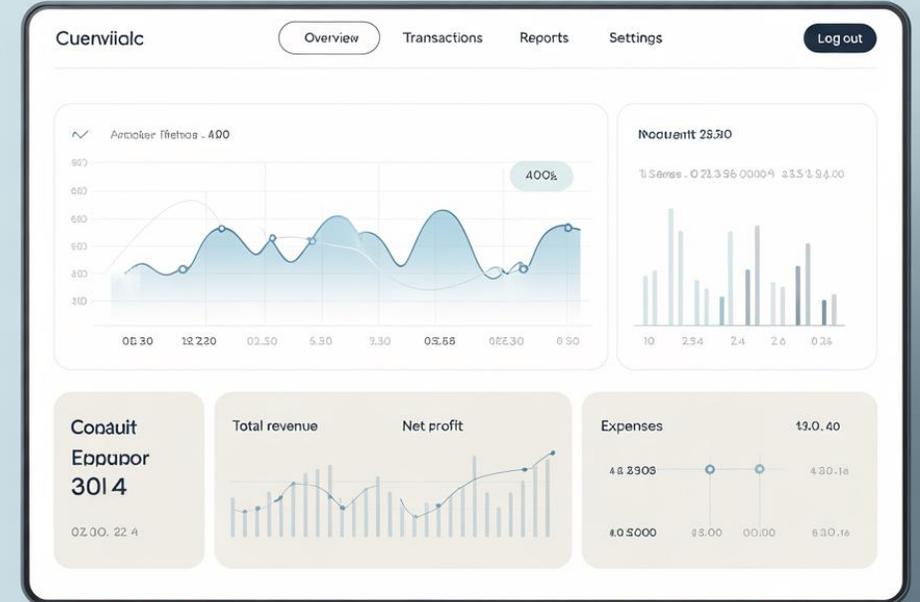
※2024年6月末時点

想定のれん

約3千万円

その他

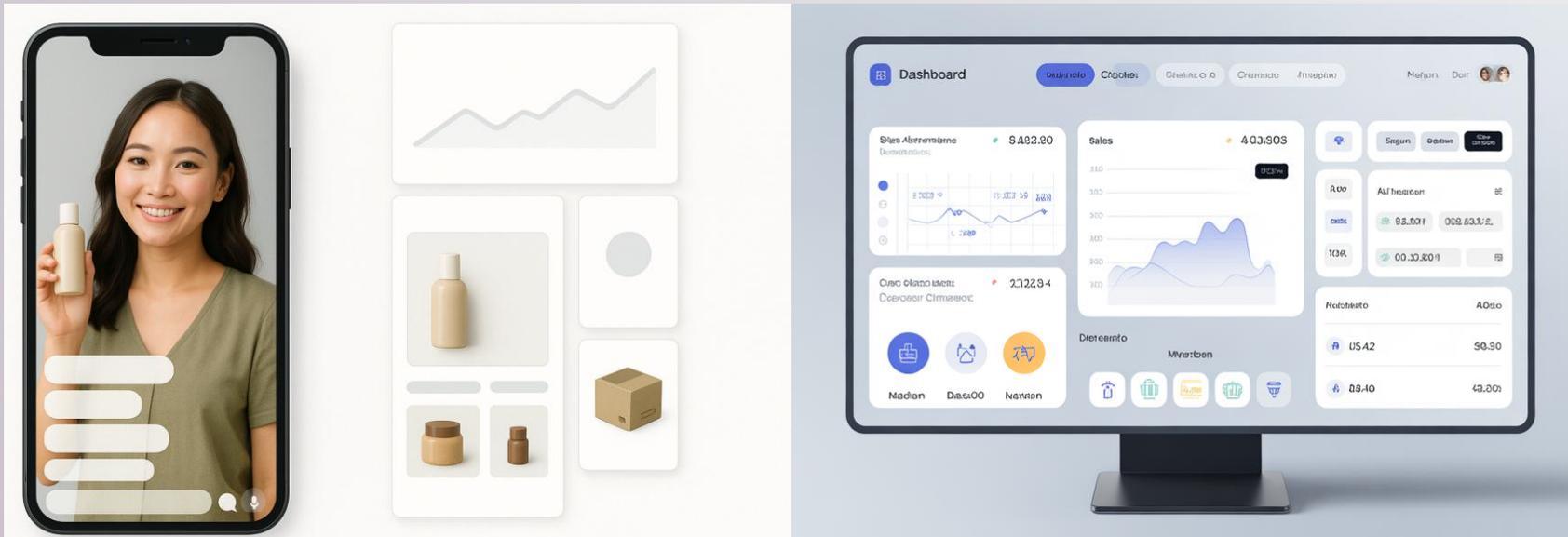
- 独自技術
- エンジニアを中心とした専門人材
- 既存顧客基盤



今後の展望：SOBA Live (仮) 構想

SOBA Live (仮) とは「同時配信型ライブコマースSaaS」
SOBAプラットフォームの低遅延・同期技術を土台に、
安定配信と多人数運用を最適化

SaaS + 周辺売上 (広告運用・動画制作・インフルエンサー) により
ブランド粗利とLTV最大化を実現するサービスを想定



今後の展望：SOBA Live (仮) 構想

売れるネット広告社グループシナジー(A/Bテスト・越境・AI等)を
最大限生かしたサービスを想定

【主な機能想定】

同時配信・一元運用

Instagram/YouTube等へ同時配信
コメントは統合UIで管理
購入は自社ECに誘導

SDK/ホワイトラベル

自社アプリ/ECにネイティブ実装
(ライブプレイヤー、1クリック購入機能)



リアルタイムAI

配信前の台本生成、
配信中のコメント解析、
配信後のハイライト自動作成など。

データ主権

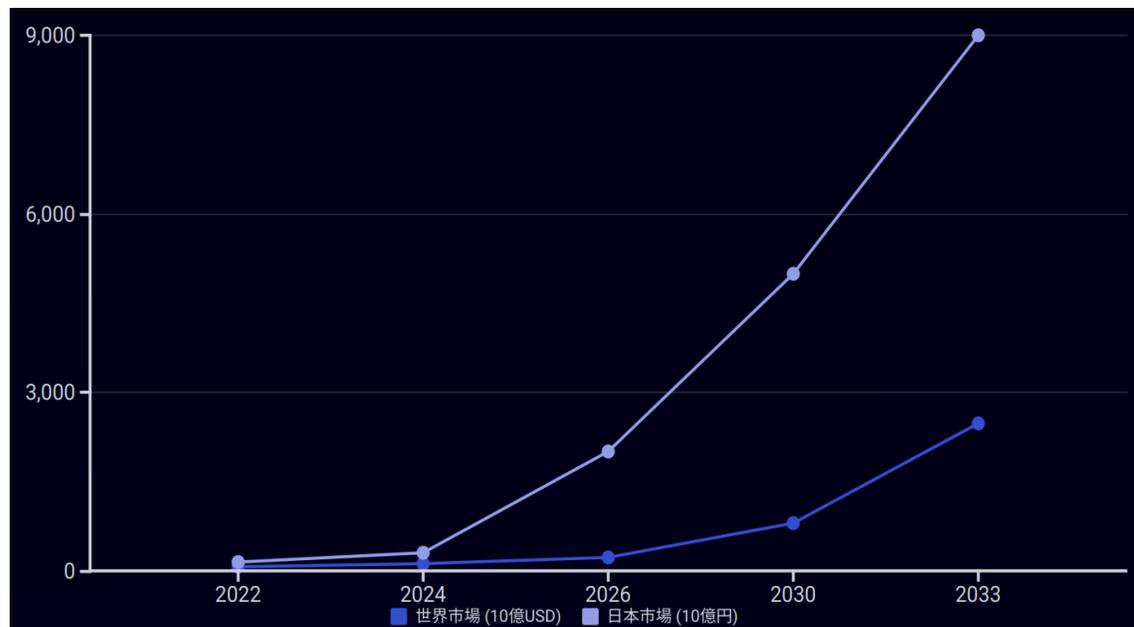
視聴分数/コメント/カート/購入データを
24h以内にDWH/CRMへ同期。

市場環境と収益イメージ

市場環境

- ECは**拡大基調**、**動画起点の購買が一般化**
- **ライブコマース市場は海外・国内共に追い風**

※世界市場は将来的2兆4,690億USDに達すると予想
日本市場は2026年に2,000億円超に達するシナリオもある

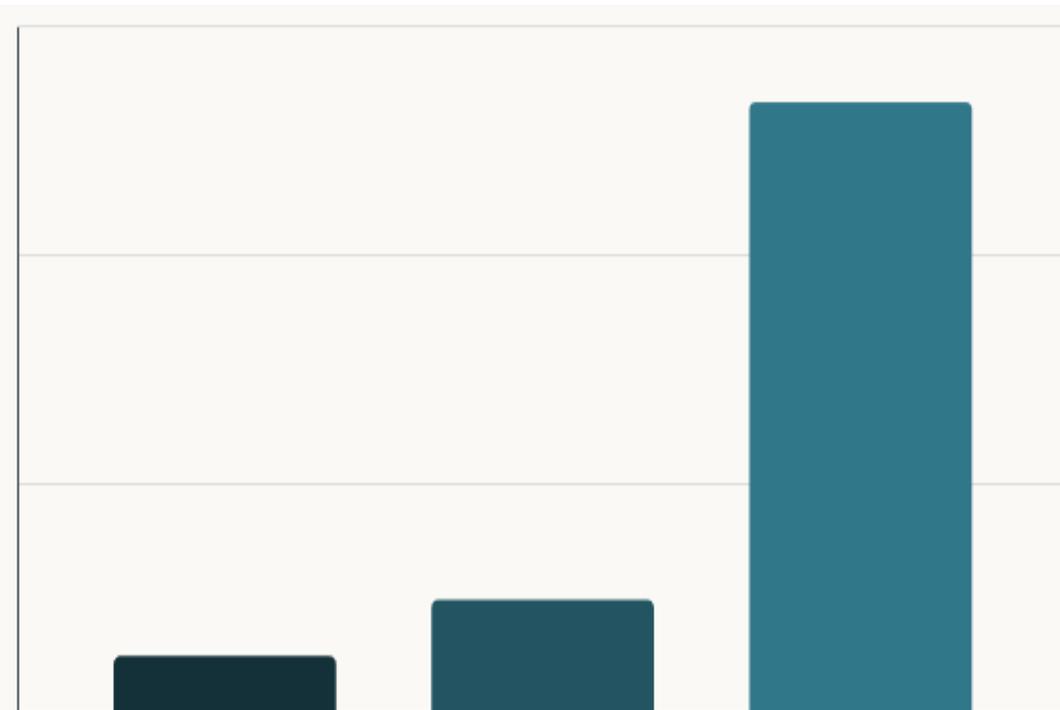


今後のSOBAプロジェクト収益イメージ

※既存事業+新規(ライブコマース等)事業

※ライブコマース基盤計算式 =

導入社数 × 月間GMV / 社 × テイクレ率 × 12 + SaaS月額



※今後の業績イメージ※

戦略的M&Aによる成長

今回の買収目的により、SOBA Live (仮) だけでなく
売上高100億円達成を視野に入れたスケラビリティ戦略を推進!

- ① ライブコマース／動画接客技術の内製化
- ② NFT決済×AIレコメンドによる“買うAI”プラットフォーム
- ③ 遠隔医療・教育・行政向けSaaSへの参入



領域	共同プラン	期待インパクト
ライブコマース	SOBA の低遅延映像配信×当社 TikTok Shop 運用ノウハウ	コンバージョン率最大 10 倍 を狙う D2C 特化プロダクト開発
Web3×AI×EC	NFT 決済+AI レコメンドで次世代コマース 基盤を年内 β 公開	高マージン型ストック収益
公共・医療・教育	遠隔支援実績を活かし新市場へ参入	収益ポートフォリオの多様化
SaaS 化による LTV 向上	SaaS 月額+従量課金モデルを追加	安定的な売上・収益の向上

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)