

2025年7月期

第4四半期および通期決算

説明資料

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)

2025年9月12日

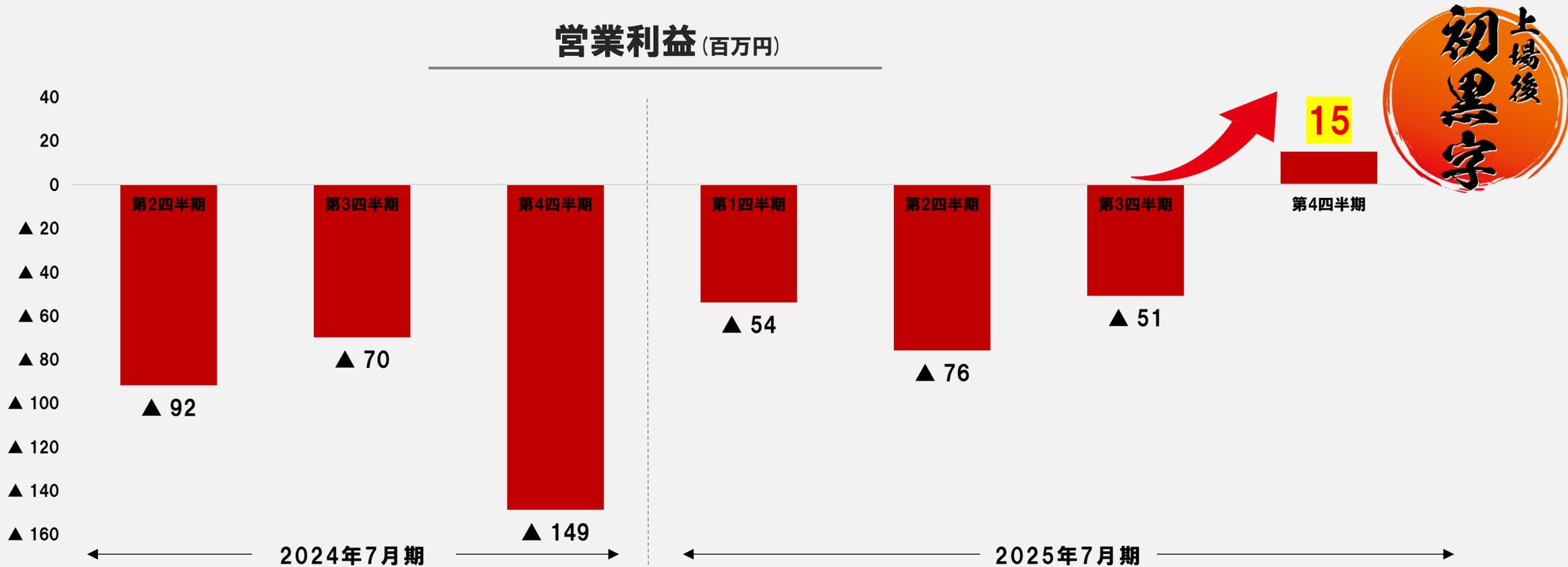


https://youtu.be/OQ8XTI_3A9U

説明動画はこちら

エグゼクティブサマリ

2025年7月期 第4四半期単体では 営業利益ベースで上場後初の黒字化！



エグゼクティブサマリ

● 第4四半期 (5月～7月)

■ 売上高 : **443**百万円 (前年実績 176百万円) 
【前年差 **+267**百万円 / 前年比 **251%**！】

■ 売上総利益 : **272**百万円 (前年実績 111百万円) 
【前年差 **+161**百万円 / 前年比 **244%**！】

■ 営業利益 : **15**百万円 (前年実績 ▲149百万円)  
【前年差 **+164**百万円 / **黒字化**！】

● 『D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業』において、
第4四半期 (5月～7月) 単体で**セグメント営業利益:43百万円の黒字**！  

● 『グローバル情報通信事業』においても、国内外のイベント等もあり、
第4四半期 (5月～7月) 単体で**セグメント営業利益:46百万円の黒字**！  

INDEX

1

会社概要

加藤公一レオ

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



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、担当した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（ネット通販）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。

【資格】

- 「通販エキスパート検定1級」
- 「JDMA認証 DMアドバイザー」
- 「TOEIC 940点」
- 「英検 1級」
- 「国連英検 A級」 他多数

【取材実績】

- 「RKB毎日放送」
- 「テレビ西日本」
- 「テレビ大阪」
- 「関西テレビ」
- 「日経新聞」
- 「朝日新聞」
- 「毎日新聞」
- 「通販新聞」
- 「宣伝会議」 他多数

【連載実績】

- 「日経ビジネスオンライン」
- 「日経デジタルマーケティング」
- 「ダイヤモンドオンライン」
- 「ネットショップ担当者フォーラム」
- 「スタートライズ広告ニュース」
- 「ECzine」
- 「MarkeZine」
- 「ECのミカタ」
- 「Marketing Bank」
- 「月刊ネット販売」
- 「販促会議」
- 「日本流通産業新聞」 他多数

【講演実績】

- 「宣伝会議」
- 「日経 NET Marketing FORUM」
- 「ダイレクトマーケティングフェア」
- 「ネットショップ担当者フォーラム」
- 「ECフェス」
- 「通販ソリューション展」
- 「マーケティング白熱会議」
- 「イーコマースフェア」
- 「アドテック（東京・関西・九州・韓国）」
- 「日本ダイレクトマーケティング学会」
- 「日本広告学会 全国大会」
- 「健康博覧会」
- 「日本マーケティング協会」 他多数

著書



ネット広告&通販の第一人者が明かす

**100%確実に
売上がアップする
最強の仕組み**

著者 加藤公一レオ
出版社 ダイヤモンド社
サイズ 単行本（ソフトカバー）
ページ数 272p
価格 2,090円（税込）

Amazonにて
総合第1位になりました！

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



【A/Bテスト】の
試行回数 **日本一**

UA-JAPAN RECORDS



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



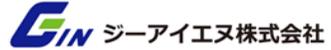
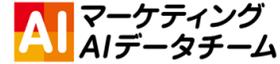
売れるネット広告社グループは「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」というビジョンを掲げ
上場後は提供できるサービス領域を広げていく方針を計画。現在ダイレクトマーケティング領域において重要と考える
「20の領域」=「URERU TARGET 20」へ事業展開を進行中！

世界中を
ダイレクト
マーケティング
売れる広告
だらけにする！

URERU TARGET 20

01 LP特化型 クラウドサービス 売れる D2C つくる	02 LP制作	03 成果報酬型広告	04 純広告	05 ネット広告/ LPのコンサルティング	06 運用型広告	07 インフルエンサー/ キャストイング
08 CRM支援	09 モール領域支援	10 ショップ領域支援	11 オフライン広告 領域支援	12 別業界支援 (食品/不動産/金融/人材等)	13 海外(越境)支援	14 M&A仲介
15 VC (投資ファンド)	16 人材紹介	17 人材育成	18 自社国内D2C	19 自社海外D2C	20 その他	売れる ネット 広告社 GROUP

上場から1年10カ月で「8社のM&A・3社のグループ会社新設・4つの新規事業・2社への出資・18社との業務提携・協業」を実現！！これらにより『売れるネット広告社グループ』は提供サービスが増加！！

●運用型広告会社		グループ会社 (8社)	グループ会社 (3社)		新規事業 (4事業)		出資 (2社)
 ●自社国内D2C会社  ●中国越境EC事業 		●BtoB特化型通信機器レンタル会社  ●キitting事業 	●アメリカ通信回線 端末仕入・卸提供事業  ●ビジュアルコミュニケーション事業  ●教育DX事業 	●越境ECサービス  ●M&A仲介サービス  ●売れるAIマーケティング社 	●インフルエンサー  ●Amazonコンサル 	●CRM  ●AI/データマーケティング 	●暗号資産還元プラットフォーム運営  ●ソーシャルバス活用ブランドカンパニー 
業務提携・協業 (18社)							
●ラジオ媒体 	●AIサービス  	●サブブランド 	●商品開発 	●M&A仲介  	●AI活用支援 	●カート 	
●後払決済  	●オンライン研修 	●不正検知 	●ポスティング 	●DYM M&A  	●コールセンター 	●インフルエンサー 	

01 D2C (ネット通販) 向け デジタルマーケティング支援事業

売れるD2Cつくる 
ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス(SaaS)

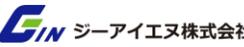
最強の売れるメディアプラットフォーム 
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信(ASP)

越境支援 
アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援
サービスを提供(ライブコマース・TikTok Shop等)

M&A仲介支援 
D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介サービスの
提供

AIマーケティング支援 
D2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」の販売を中心としたAIサービスを提供

02 グローバル情報通信事業

BtoB特化型通信機器レンタル事業 
海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した 
グローバル情報通信機器レンタル事業
※2025年度からのため2024年7月期実績には含まれず



03 D2C (ネット通販) 事業

健康食品・化粧品等のD2C 
独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容
健康食品の販売



2

2025年7月期 全社

第4四半期および通期決算

について

2025年7月期 通期連結実績について

増収
増益

■ **売上高** : **1,567** 百万円 (前年実績 756百万円)
【前年差 **+810** 百万円 / 前年比 **207%** !】

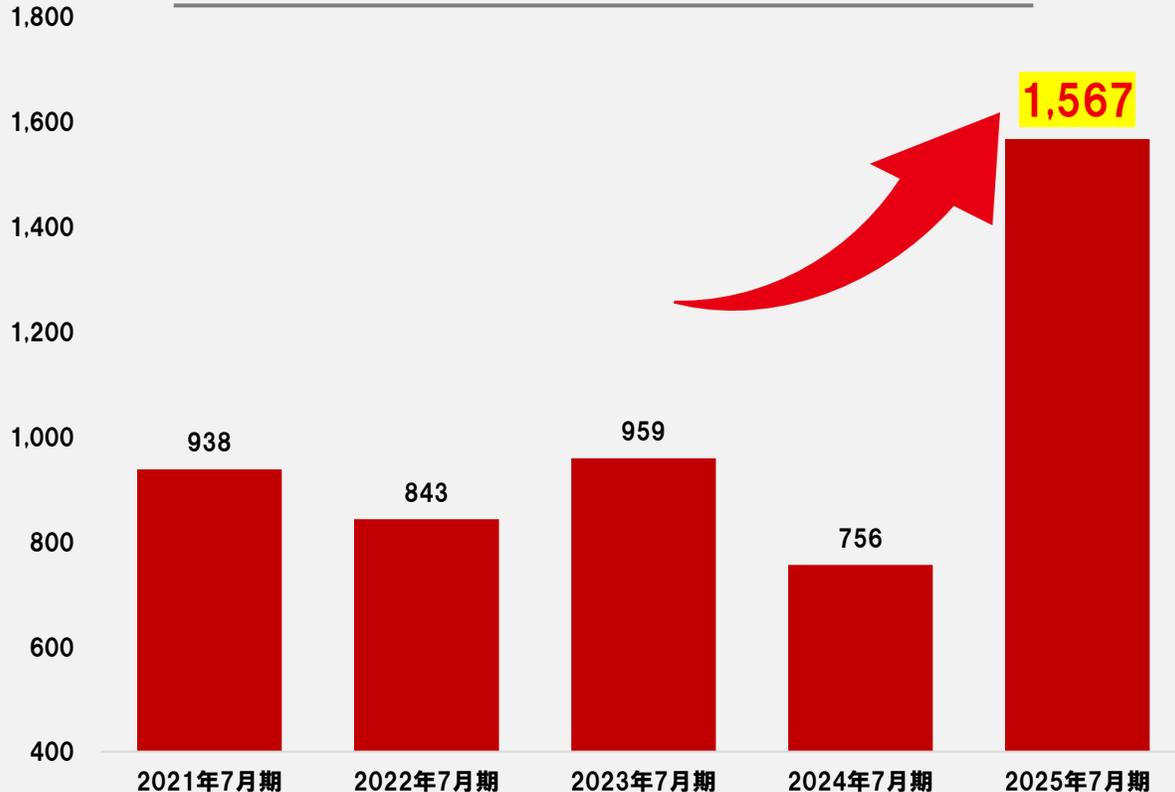
■ **売上総利益** : **919** 百万円 (前年実績 462百万円)
【前年差 **+456** 百万円 / 前年比 **198%** !】

■ **営業利益** : **▲166** 百万円 (前年実績 ▲308百万円)
【前年差 **+141** 百万円 / 前年から **45%** 改善】

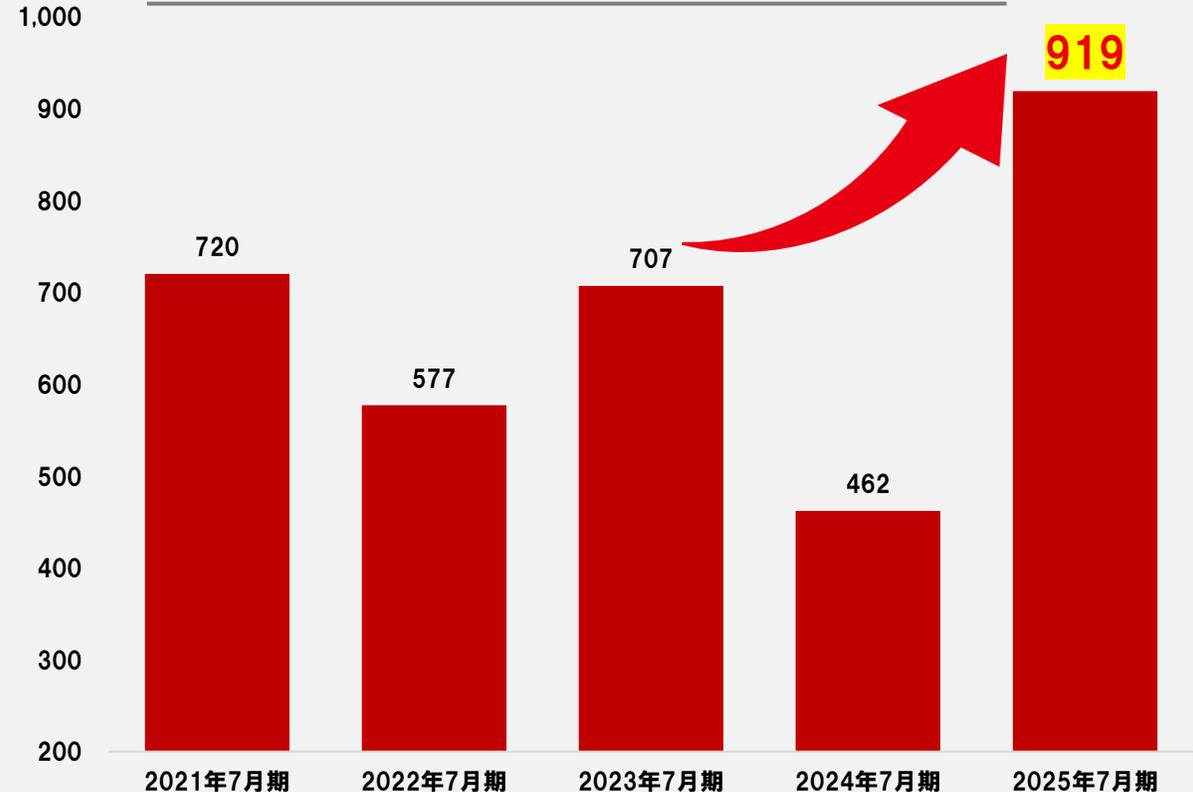
(単位:百万円)	2024年7月期 通期連結実績	2025年7月期 通期連結実績	前年差
売上高	756	1,567	+810
売上総利益	462	919	+456
営業利益	▲308	▲166	+141

2025年7月期通期連結実績においては売上高は**1,567百万円**となっており、**過去最高!**
売上総利益においても**919百万円**となっており、こちらも**過去最高となった!**

売上高 5ヵ年推移 (百万円)



売上総利益 5ヵ年推移 (百万円)



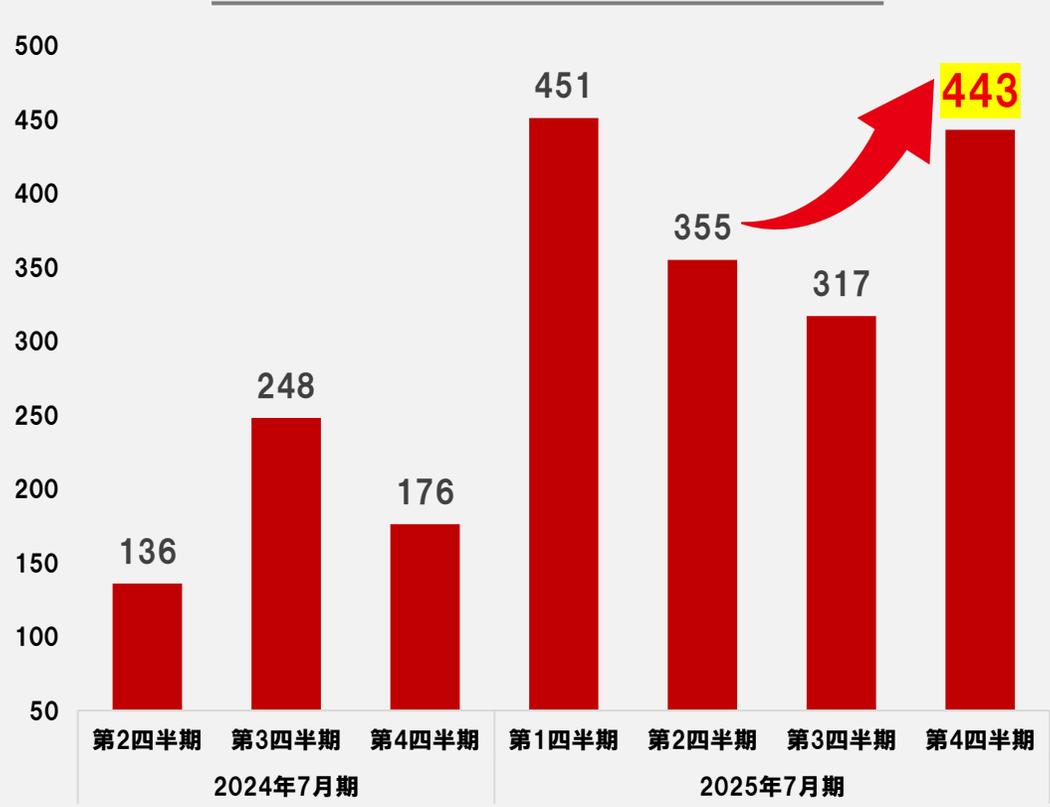
売れるネット広告社グループ 四半期ごとの業績推移

2025年7月期第4四半期においてはD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の収益が回復し、グローバル情報通信事業の収益獲得も堅調に推移したことにより、

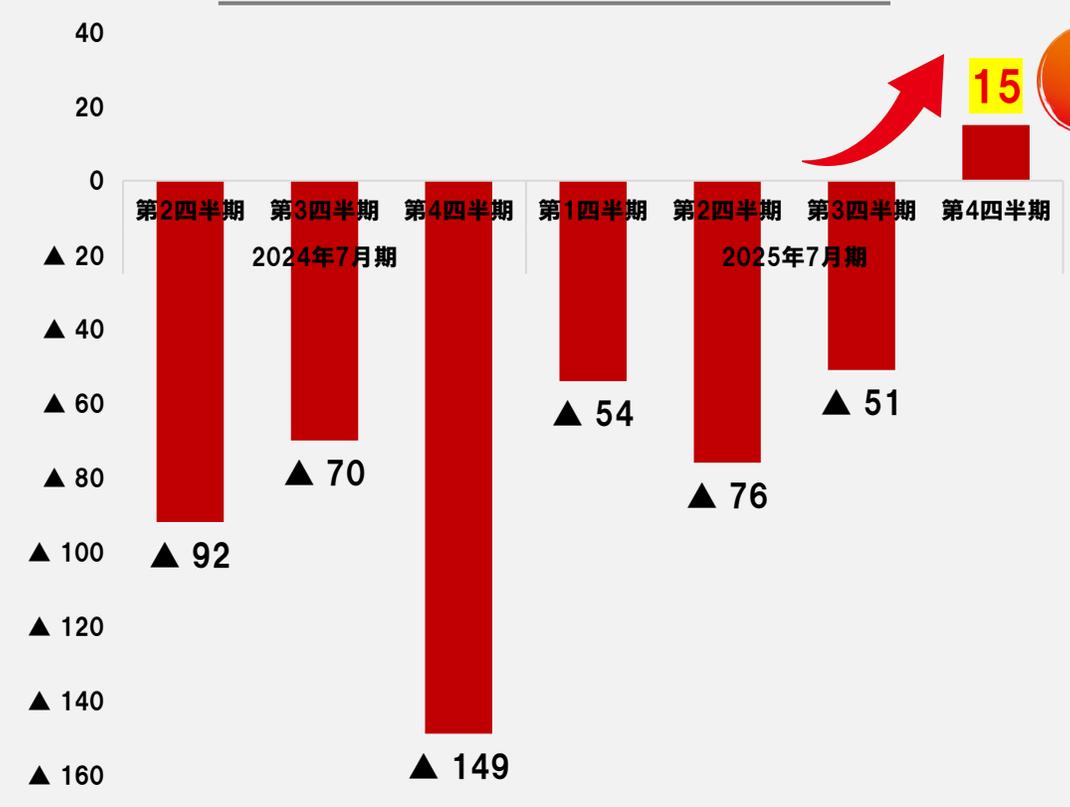
2025年7月期**第4四半期単体（5月～7月）**では**売上高443百万円/営業利益15百万円！**

営業利益ベースでは**上場後初の黒字化を達成！！**

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



01 D2C(ネット通販)向け デジタルマーケティング支援事業

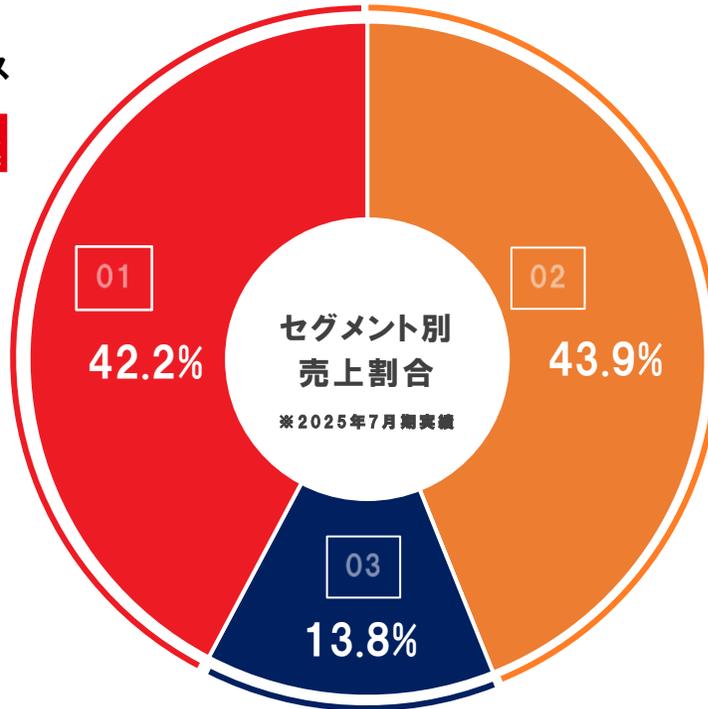
売れるD2Cつくる 
ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

最強の売れるメディアプラットフォーム 
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

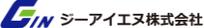
越境EC支援 
アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援
サービスを提供

M&A仲介支援 
D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介サービスの
提供

AIマーケティング支援 
D2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」
の販売を中心としたサービスを提供



02 グローバル情報通信事業

BtoB特化型通信機器レンタル事業 
海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した  ジーアイエヌ株式会社
グローバル情報通信機器レンタル事業
※2025年度からのため2024年7月期実績には含まれず



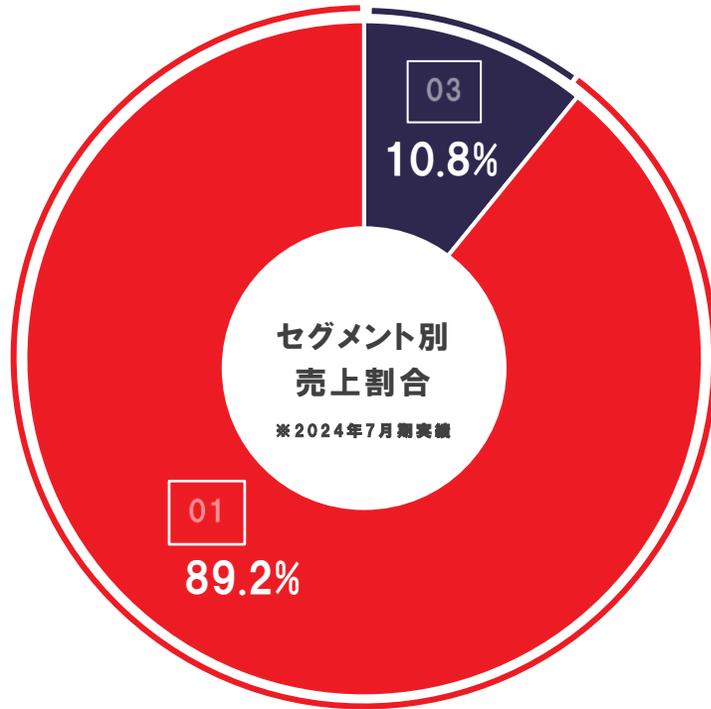
03 D2C(ネット通販)事業

健康食品・化粧品等のD2C 
独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康
食品の販売

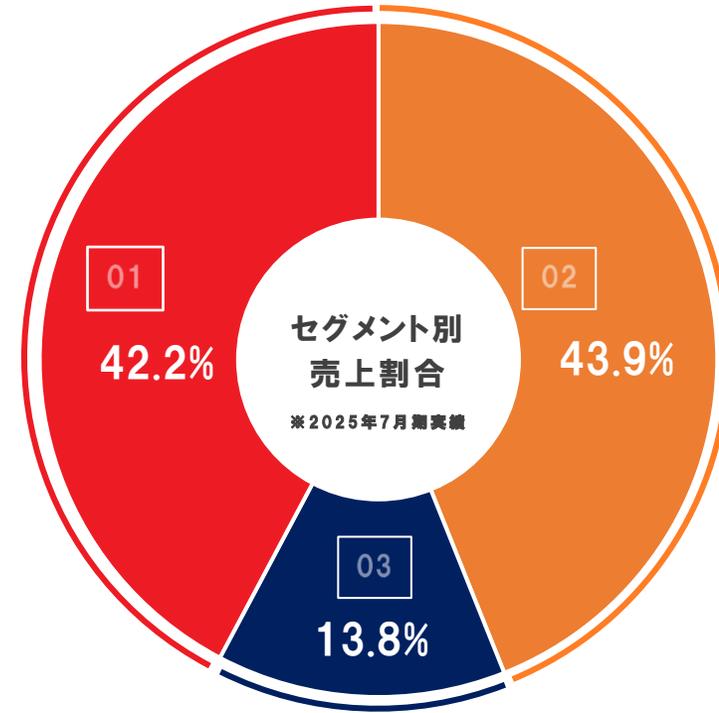


2025年7月期については、M&Aにより2024年8月より開始したグローバル情報通信事業の売上高が全セグメントに占める**売上割合が40%を超える**など、M&Aの目的である**事業の多角化は順調に進行！**

2024年7月期



2025年7月期



01 D2C (ネット通販) 向け
デジタルマーケティング支援事業

02 グローバル情報通信事業

03 D2C (ネット通販) 事業

3

2025年7月期 セグメント別
第4四半期および通期決算
について



01

D2C (ネット通販) 向け
デジタルマーケティング支援事業



正直品質。

NEVER SAY NEVER

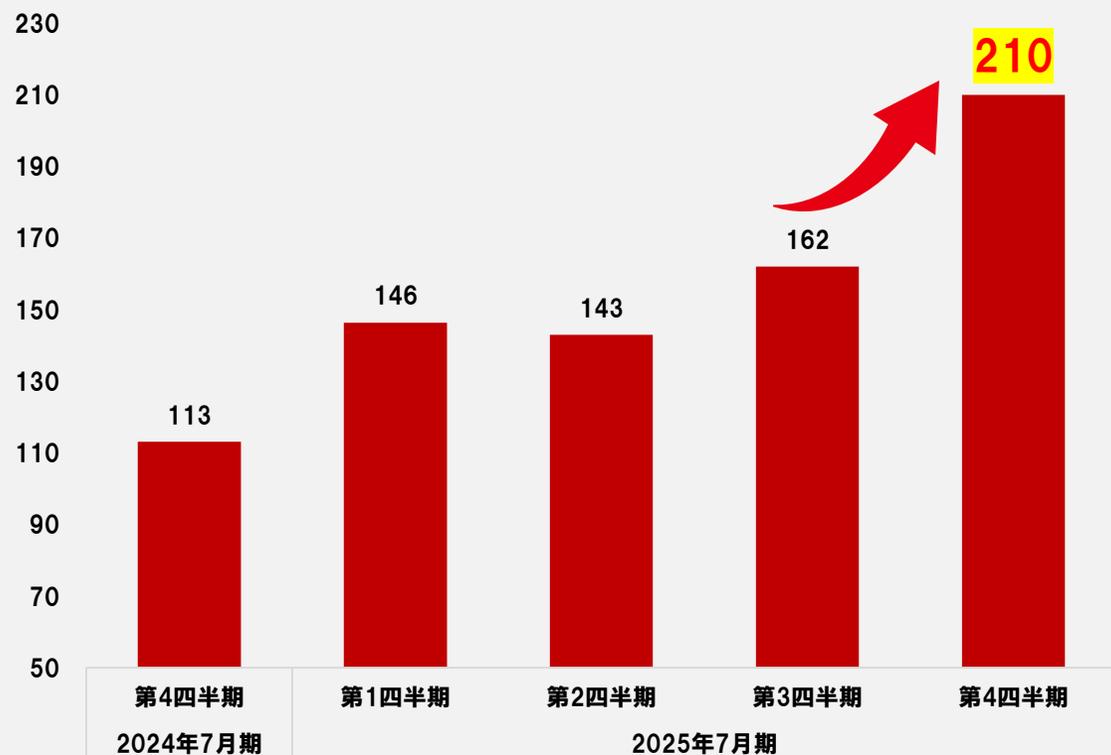


掘りだそう、自然の力。

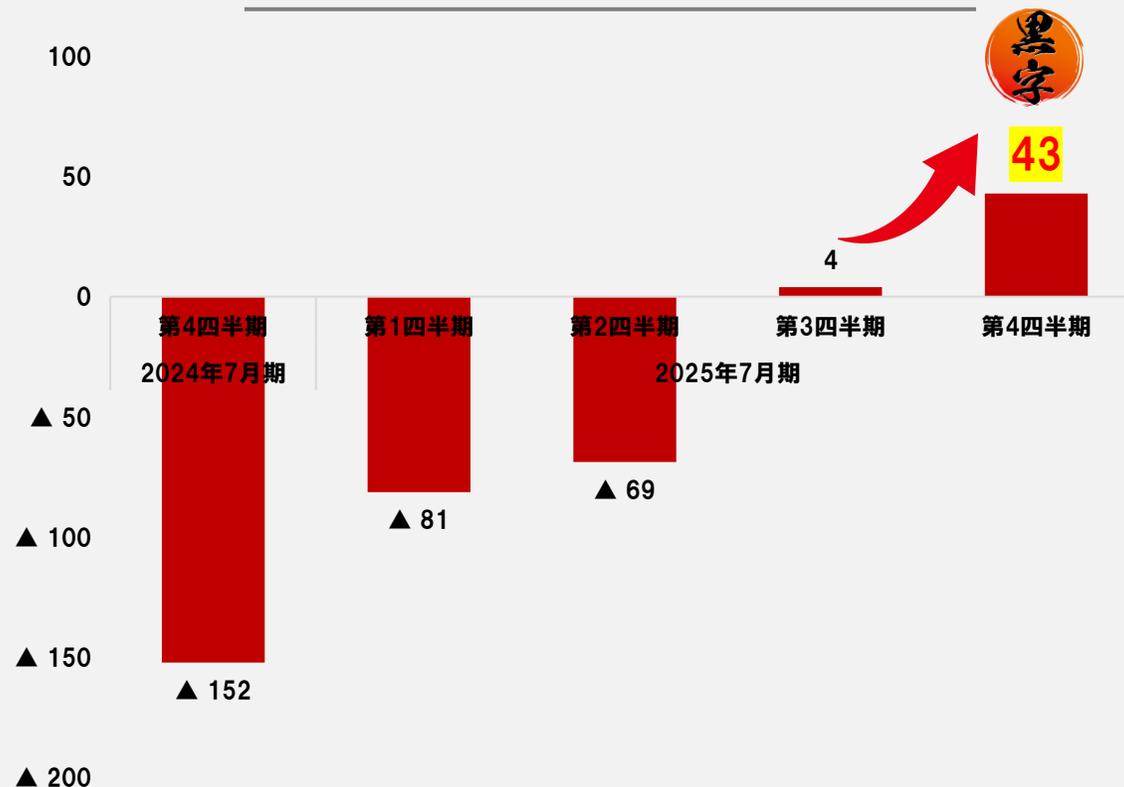


D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業については売れるネット広告社の収益が回復しており、2025年7月期**第4四半期 (5月～7月) 単体**は**売上高210百万円/営業利益43百万円**となり**営業利益ベースは第3四半期に引き続き黒字**となるなど収益は段階的に回復傾向！！

売上高 (百万円) ※決算短信セグメントから集計



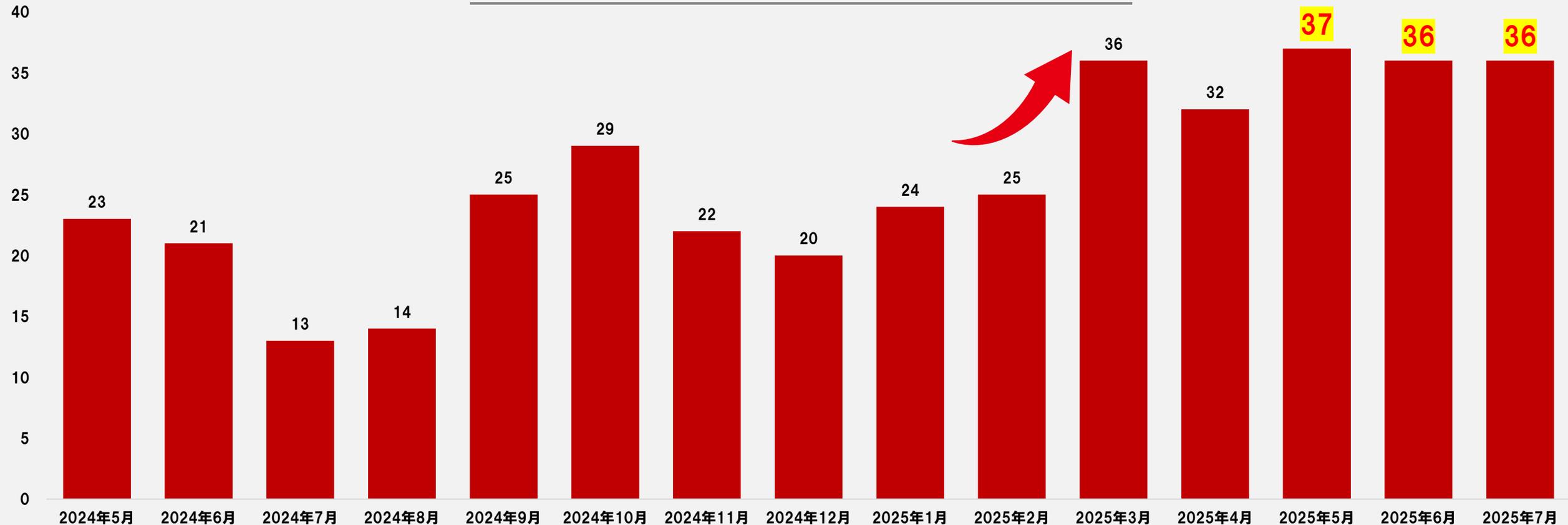
営業利益 (百万円) ※決算短信セグメントから集計



※ホールディングス体制移行のため、2025年1月以降、共通費(月13百万円相当)は各セグメントから外しております

『メディアプラットフォーム(ASP)』について、2024年7月期に実施した不正注文対策から徐々に回復！
2025年3月からは**30百万円以上の収益を安定的に獲得**しており、その後の収益獲得も堅調に推移。
一時の不調は脱し、**収益拡大に向けた土台の構築は完了！**

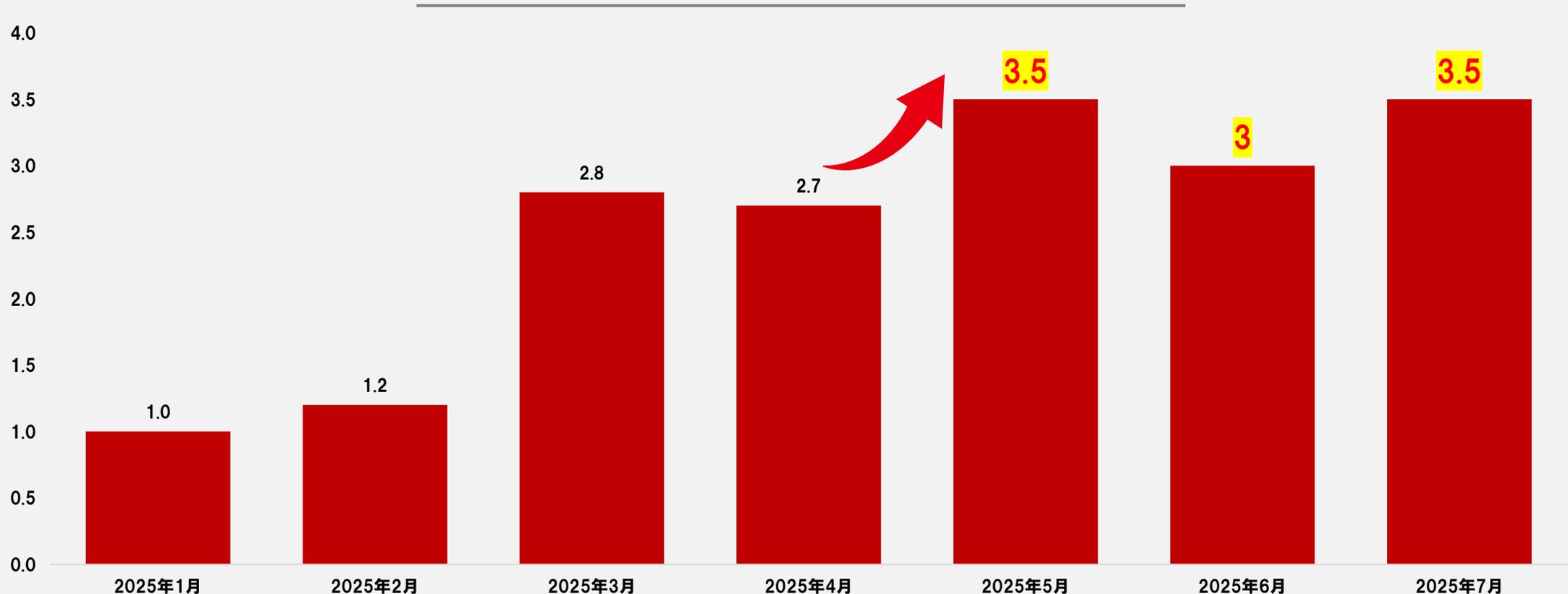
メディアプラットフォーム 売上高 (百万円)



2025年1月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始。

収益は徐々に増加しており、**2025年7月については3.5百万円となり1月と比較し3.5倍に増加！**

運用広告 売上高 (百万円)



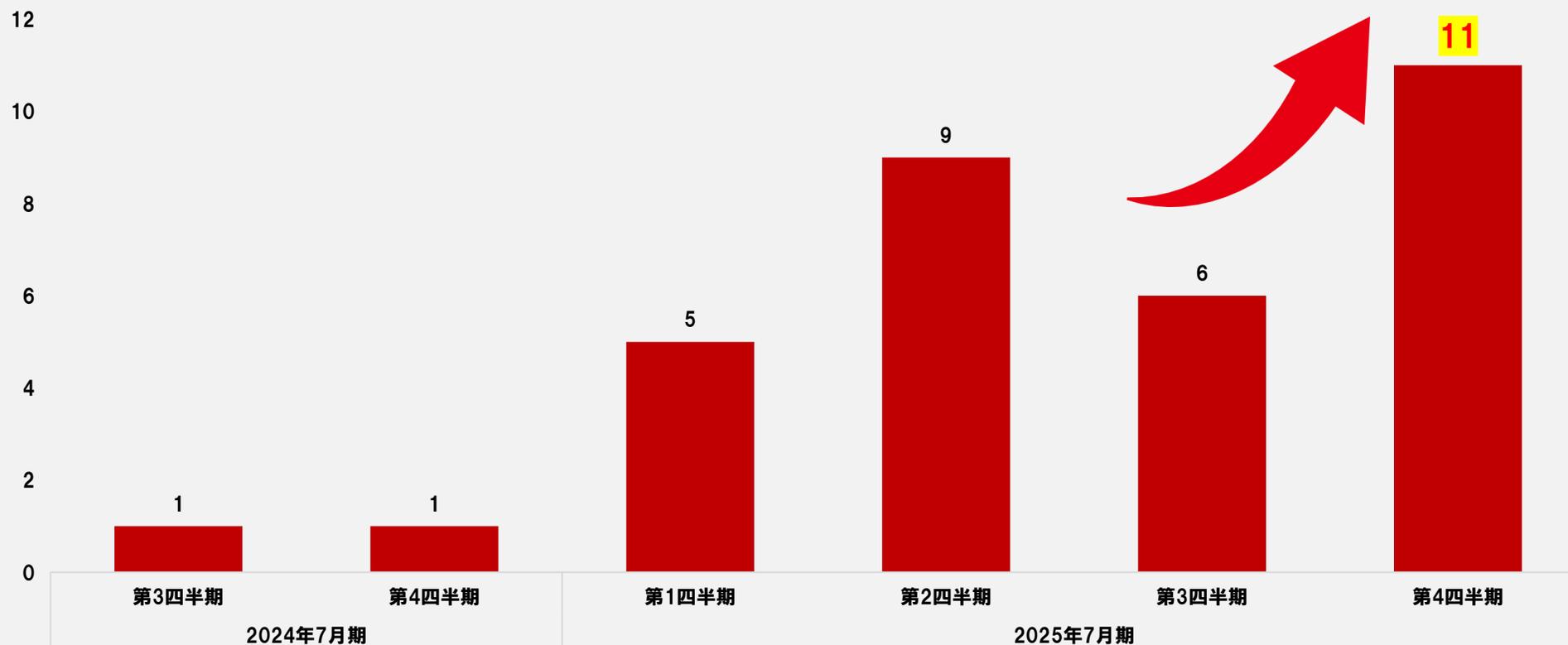
売れる越境EC社については収益獲得に時間を要したが、

2025年7月期第4四半期については**11百万円まで売上高が拡大！** 同前四半期比では**10倍に成長！**

TikTokライブコマースやTikTok Shop関連の受注が複数発生しており、

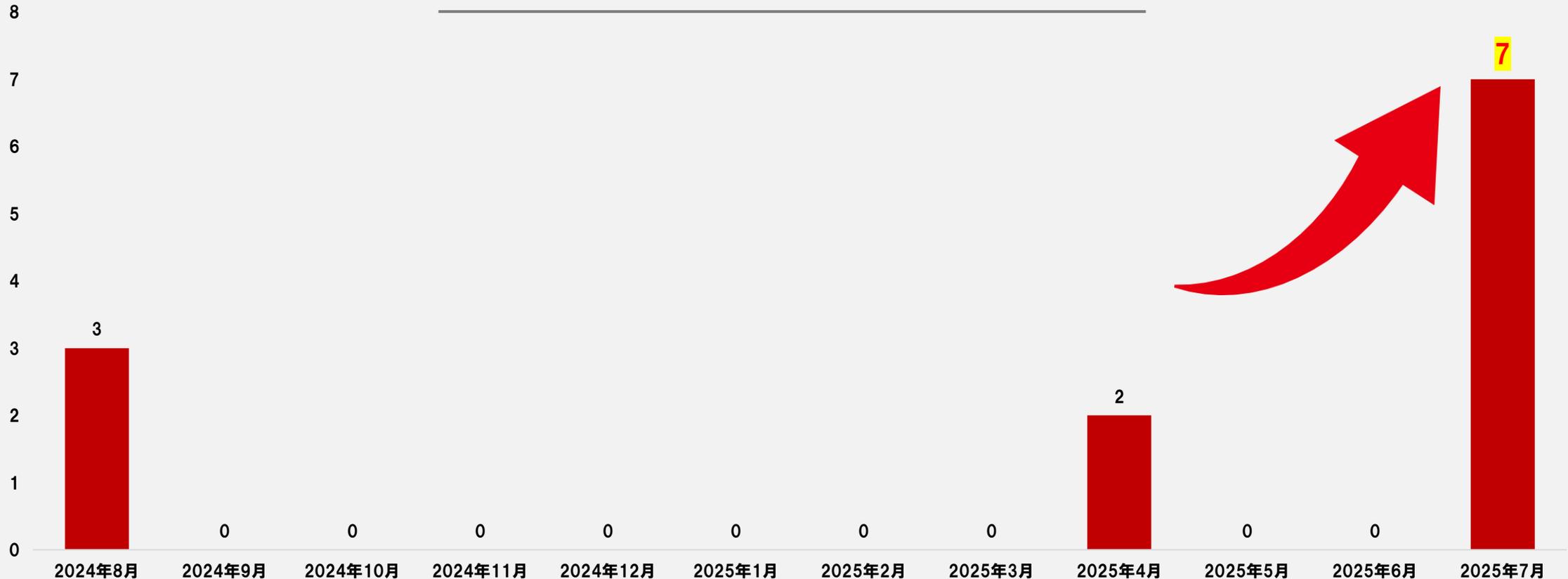
2026年7月期以降も収益拡大に向けた基盤整備が進行中！

売れる越境EC社 売上高 (百万円)



M&A仲介支援事業については、**2025年7月に1案件成立(売上高 7百万円)!**
2026年7月期も引き続き案件成立を目指し、現在複数案件進行中!

M&A仲介支援事業 売上高 (百万円)



A person in a white uniform is holding a cardboard box. Another person's hands are visible on the box, suggesting a handover or inspection. The background is a soft, warm orange color.

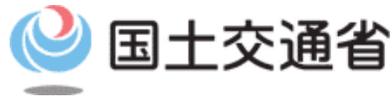
02

グローバル情報通信事業

中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入など

多くのお客様から信頼され、**年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり！**

中央省庁等

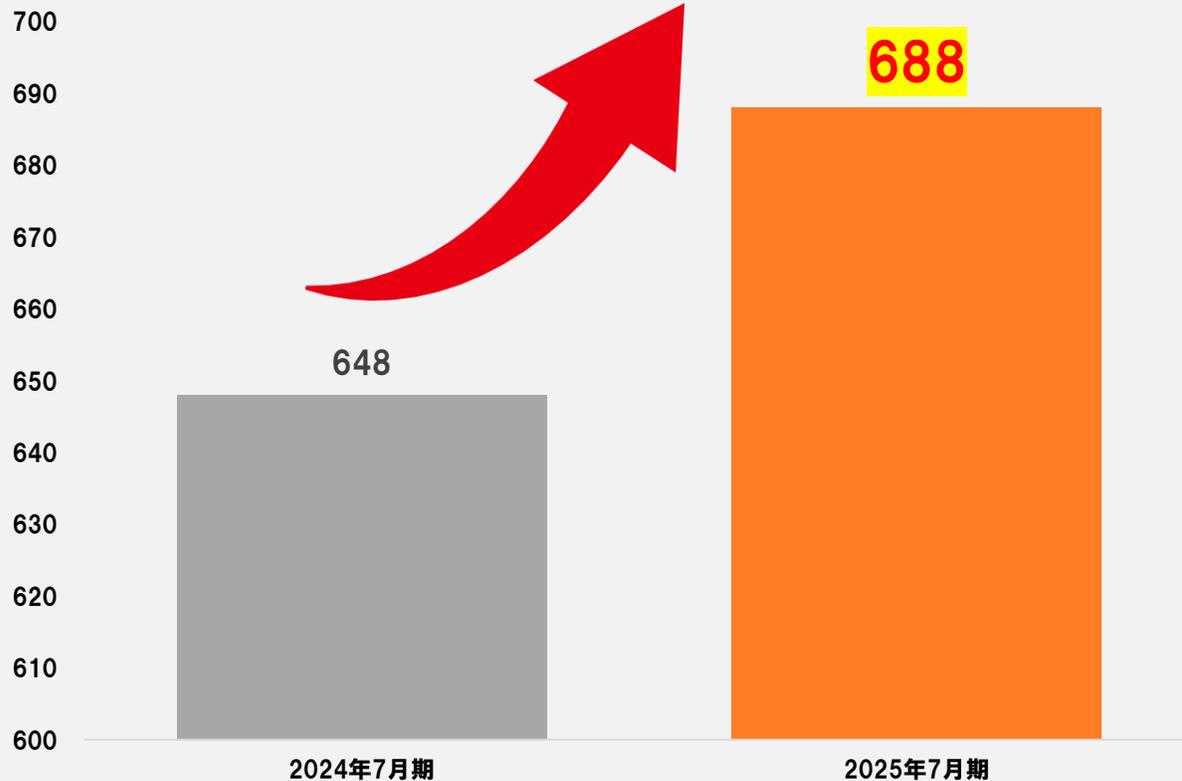


旅行代理店等

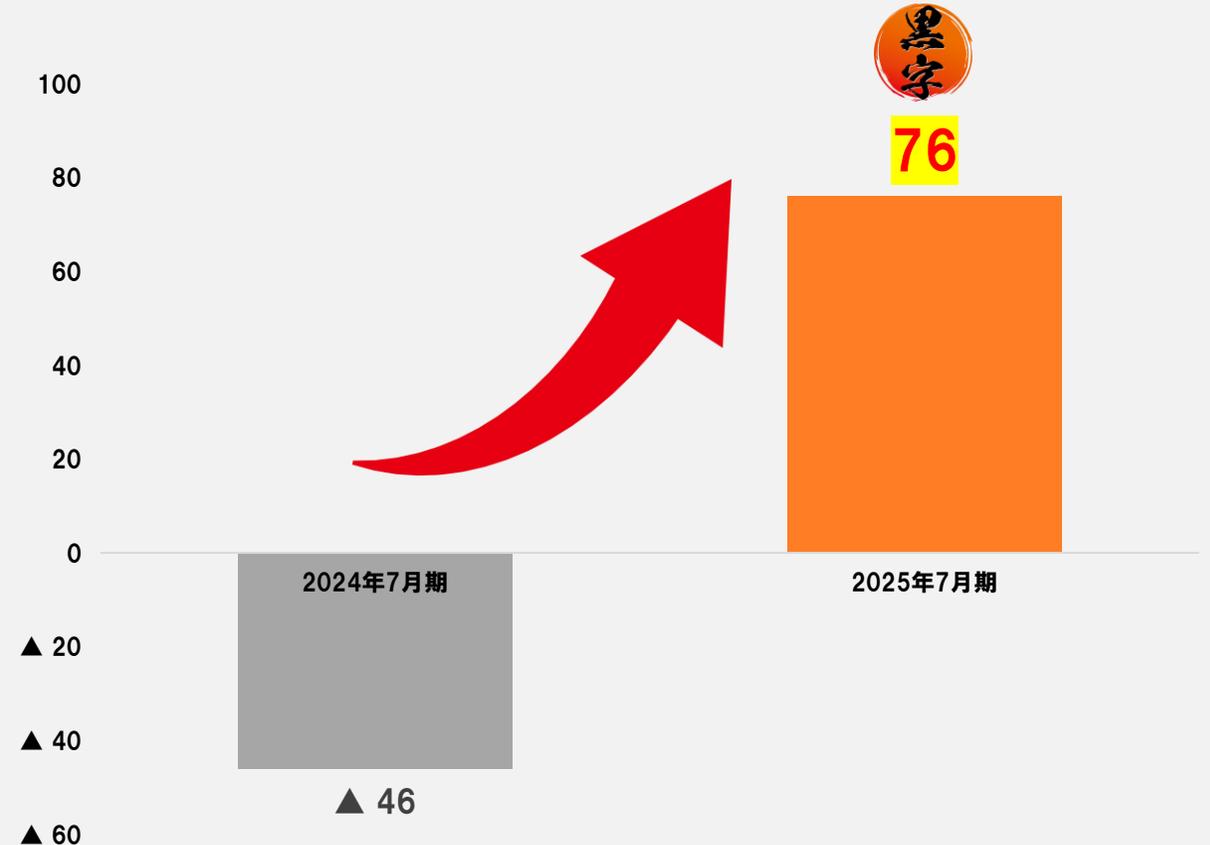


グローバル情報通信事業については2024年7月期と比較し、国内・海外の受注が順調に推移し、費用面のコントロールも行うことができたため、のれんを含めても**増収・増益で着地！**

売上高 (百万円) ※決算短信セグメント数字



営業利益 (百万円) ※決算短信セグメント数字





03

D2C (ネット通販) 事業

製品一覧



●Premium Microbe Essence
 独自成分「YUKIME」を配合し、
 保湿力で乾燥から肌を守る美容液



●ジグムアルファ
 亜鉛と特許取得シトルリン×黒ショウ
 ガのヘルスサプリ



●リッチホワイト
 メラニン、シミケアに対応できるよう開
 発された薬用美白クリーム



●オルキュア
 「歯を白く、美しく」5つの有効成分配
 合の薬用ホワイトニングハミガキジェル



●ル バブリングジェルマスク
 炭酸の力で詰まりや汚れを落とす
 W発泡ジェルパック



●KogaO+
 パラベンフリー、オリジナルの美容成分
 配合し、顎から頬にかけて引き締めて、
 ハリアップを促す美顔マスク



●コクファ
 ダメージを抑えて白髪を着色し、
 ツヤめく美髪へ導く
 発酵クリームシャンプー



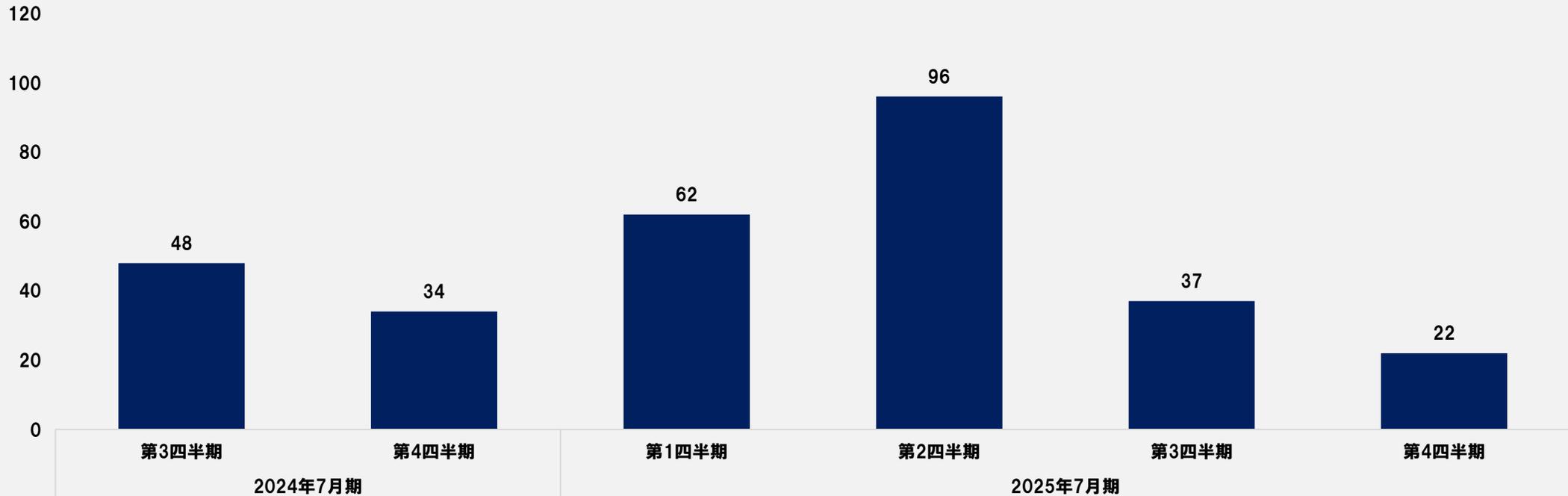
●ル ブランショット
 美白だけでなくエイジングケア
 のことも考え、独自成分をW配合した
 薬用美白美容液



●VITA JAM(ビタジャム)
 濃炭酸と4種類のビタミンC誘導体な
 どの成分で、毛穴すっきり極上エステ
 体験ができる生発泡VCパック

D2C (ネット通販) 事業についてはセール等の季節性もあり、四半期ごとに売上が増減。
また、SNSマーケティングにおけるアルゴリズムの変更もあり、
第4四半期については売上高が減少となった。

売上高 (百万円)



4

2026年7月期

全社通期業績予想について

2026年7月期 通期業績予想について

増収
増益

■ 売上高 : 1,880百万円 (前年実績 1,567百万円)

【前年差 +313百万円 / 前年比 120% !】

■ 売上総利益 : 1,218百万円 (前年実績 919百万円)

【前年差 +299百万円 / 前年比 132% !】

■ 営業利益 : 14百万円 (前年実績 ▲166百万円)

【前年差 +180百万円 / 黒字化 !】



(単位:百万円)

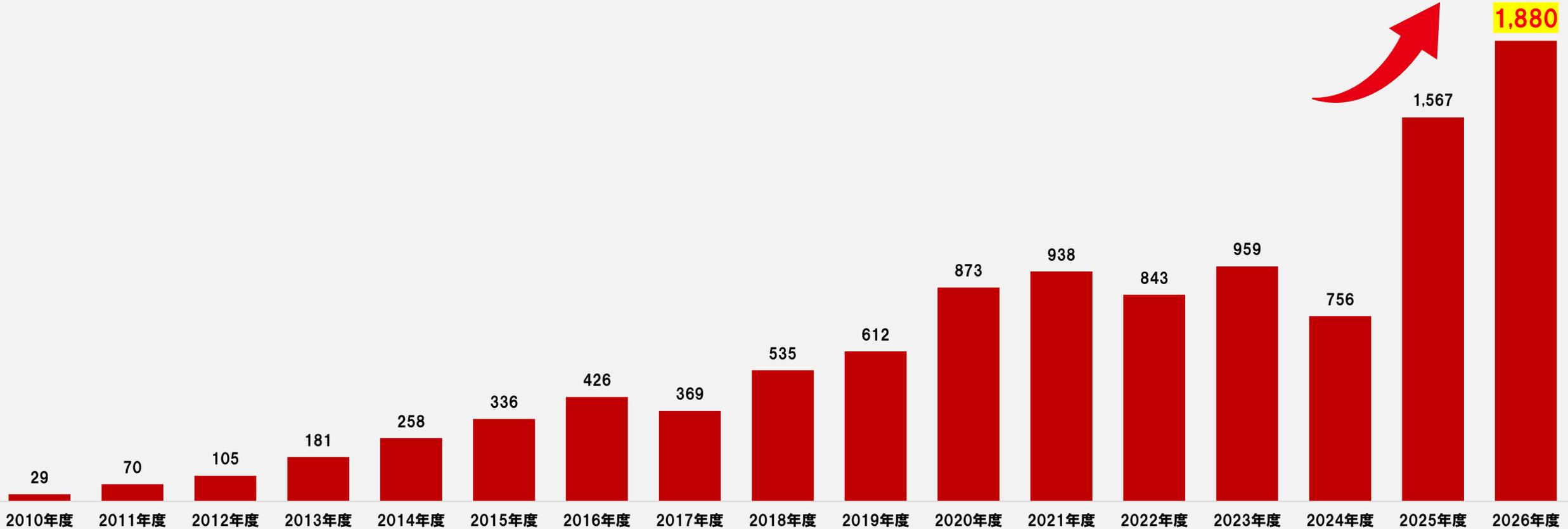
	2025年7月期 通期連結実績	2026年7月期 通期連結予想	前年差
売上高	1,567	1,880	+313
売上総利益	919	1,218	+299
営業利益	▲166	14	+180

現時点では今期のM&A戦略を織り込んでおらず「保守的」に予想 😊

2026年7月期通期業績予想について売上高は
『1,880百万円(前年比120%)』と過去最高売上高更新を計画！



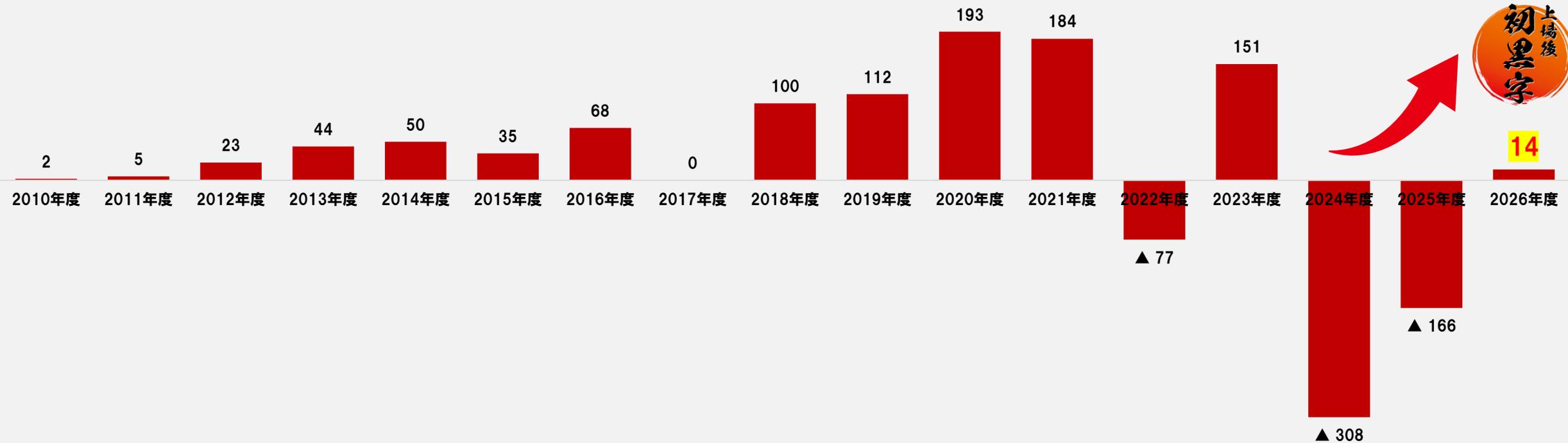
売上高 (百万円) ※収益認識適用後



営業利益ベースでは、AI開発・新規事業や人材への投資等の費用等が発生することを見込んでいるものの、**+14百万円の黒字化を計画!**
前年実績と比較し、**+180百万円と大きく回復する見込み!**



営業利益 (百万円)



01 D2C (ネット通販) 向け デジタルマーケティング支援事業

売れるD2Cつくる 売れるネット広告社

ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

最強の売れるメディアプラットフォーム 売れるネット広告社

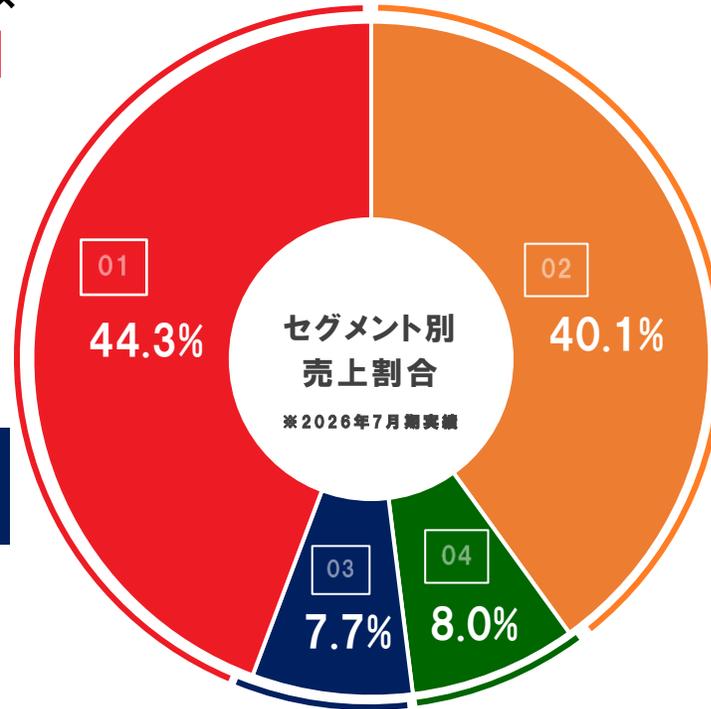
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

越境EC支援 売れる越境EC社

アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援サービスを提供

AIマーケティング支援 売れるAIマーケティング社

D2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」の販売を中心としたサービスを提供



03 D2C (ネット通販) 事業

健康食品・化粧品等のD2C Olks

独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康食品の販売



02 グローバル情報通信事業

BtoB特化型通信機器レンタル事業 株式会社JCNT

海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化したグローバル情報通信機器レンタル事業 ジーアイエヌ株式会社

※2025年度からのため2024年7月期実績には含まれず



04 ビジュアルコミュニケーションDX・WEB3事業

ビジュアルコミュニケーション・WEB3事業 Soba education

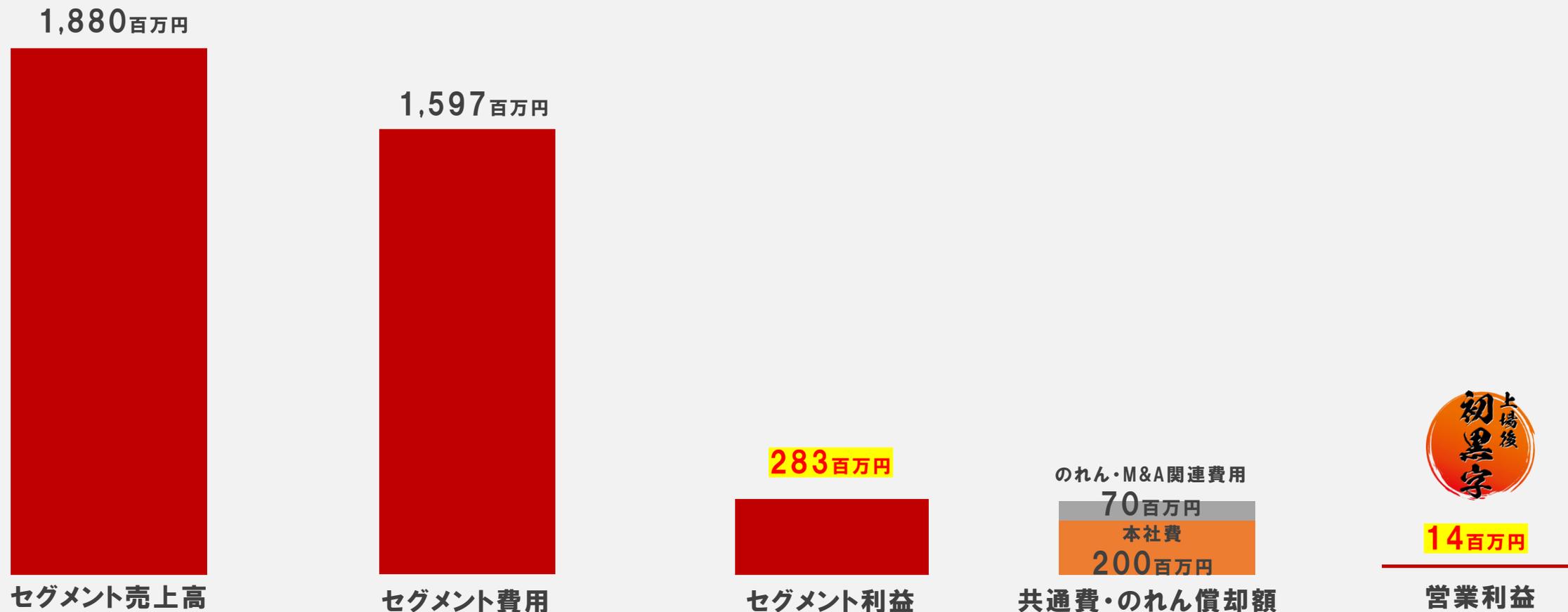
特許ビジュアル技術の「SOBAフレームワーク・クラウド」をベースに開発したサービス提供およびWEB3サービスの提供



2026年7月期については共通費（ホールディングス本社費およびのれん・M&A関連）を除く

セグメント利益では**283百万円の黒字を想定！**

また、共通費を加味しても**営業利益は14百万円の黒字化を計画！**



5

2026年7月期 セグメント別 通期見通しについて

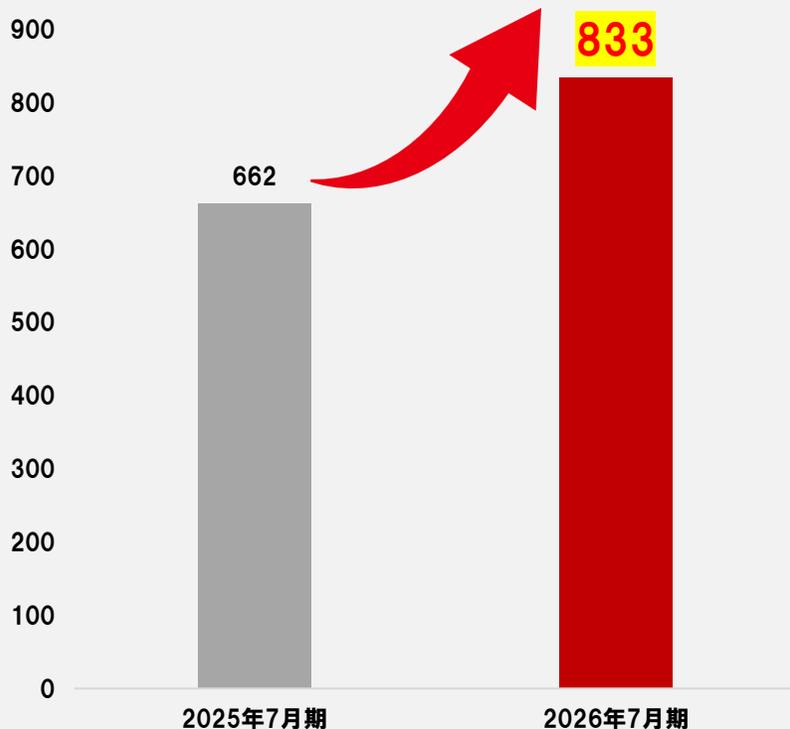


01

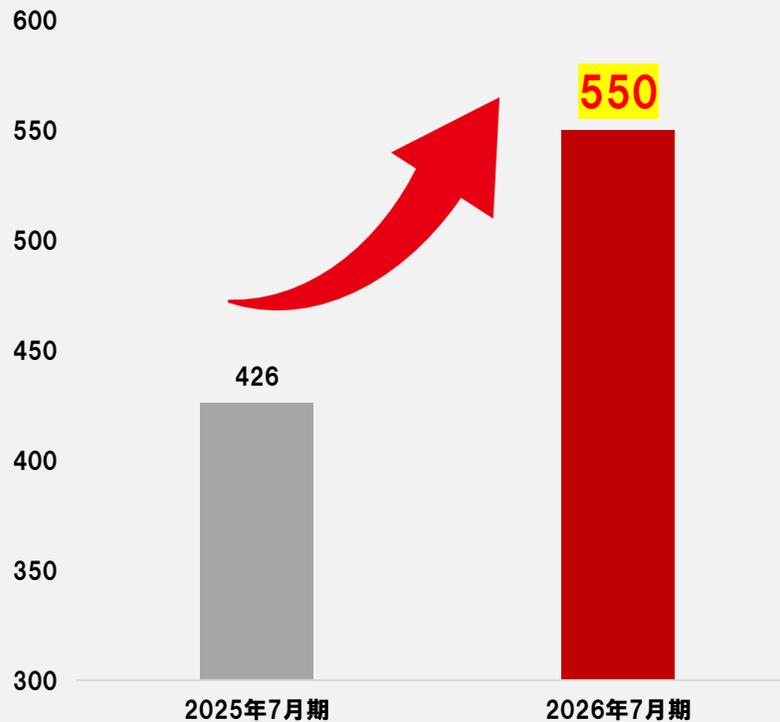
D2C (ネット通販) 向け
デジタルマーケティング支援事業

D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業については
 売れるネット広告社の収益が段階的に回復し、越境事業の収益拡大等も見込まれることから
 2026年7月期は**売上高833百万円/営業利益162百万円と黒字化の見通し!**

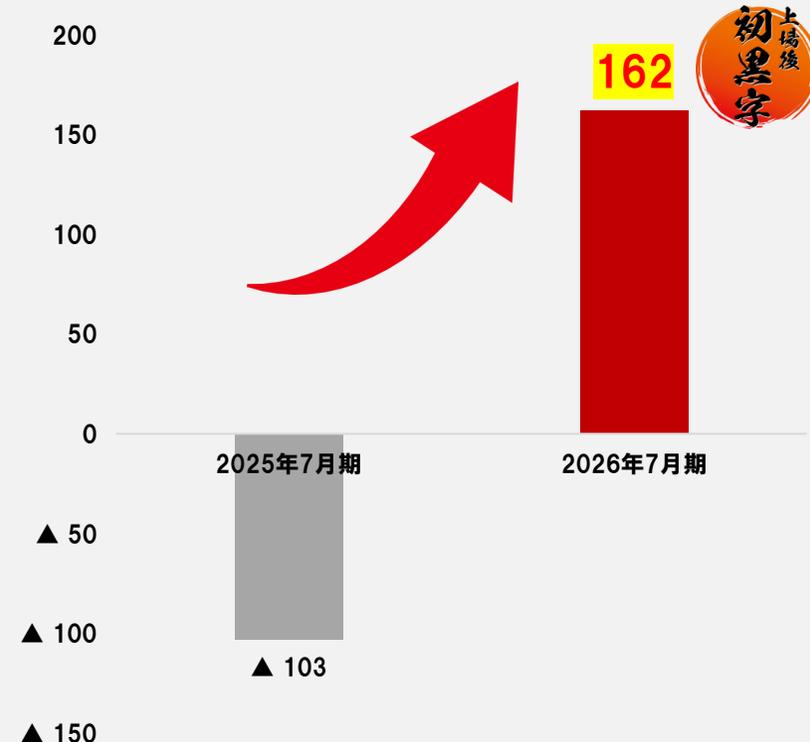
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



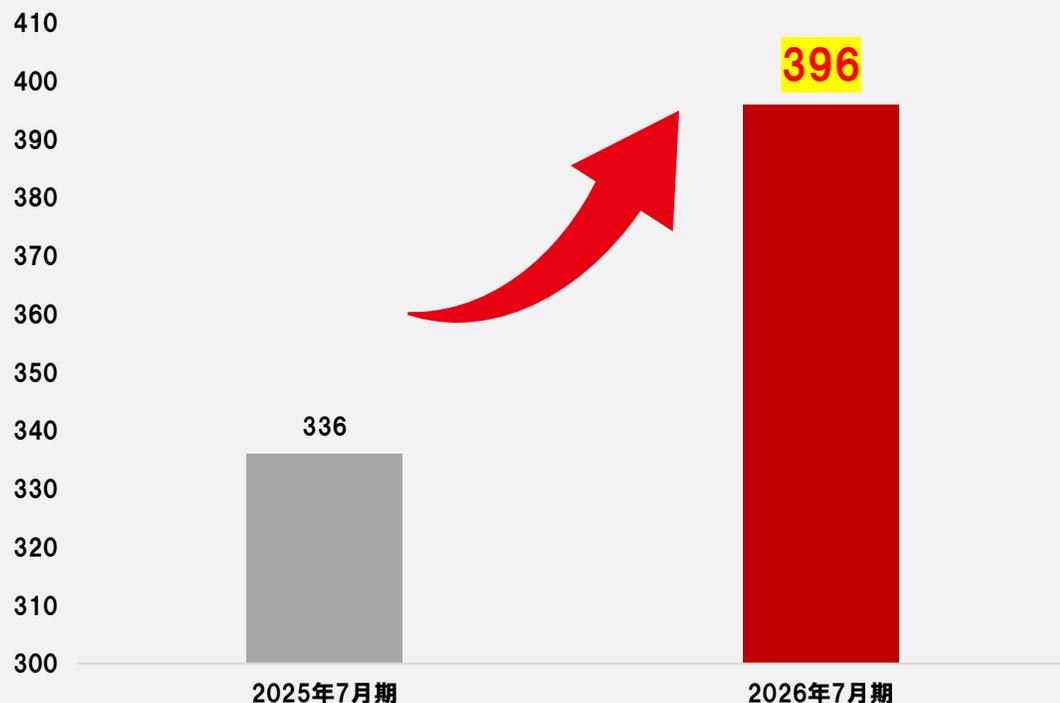
営業利益 (百万円)



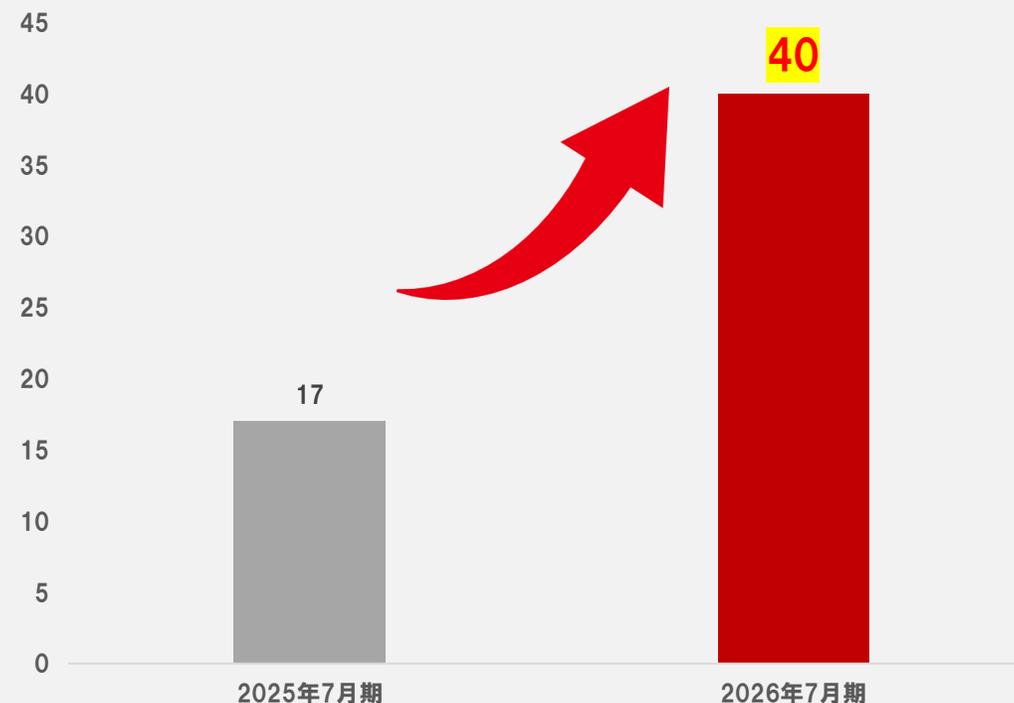
※ホールディングス体制移行のため、2025年1月以降、共通費は各セグメントから外しております

『**メディアプラットフォーム(ASP)**』について、2025年3月からは30百万円以上の収益を獲得できており、今期も回復傾向は続く見込み。**2026年7月期は前年比1.2倍の396百万円を想定!**
また、**運用広告**も収益獲得が順調に進んでおり、**2026年7月期は前年比2.3倍の40百万円を想定!**

メディアプラットフォーム 売上高 (百万円)



運用広告 売上高 (百万円)



2026年7月期見通しについて (越境EC支援事業について)

越境EC支援事業について「TikTokライブコマース」・「TikTok Shop運営代行サービス」等を受注済み！
2026年7月期に順次開始準備中であり、役務提供次第収益を計上予定！

2026年7月期売上高は前年比3.3倍の103百万円を計画！

★【新サービス】マーケティング戦略—中国TikTokライブコマース (テストマーケティング)

中国TikTokライブコマースとは、中国越境ビジネスです。
日本から中国へマーケットを広げ、売上拡大を図る新たな販売チャネルです。

中国TikTokライブコマース詳細
中国版TikTokで商品紹介動画を配信し、視聴者は商品を知ってすぐに購入ができるサービスのことです。

ブランド：従来 商品購入率：26.2%	ブランド：百味菓 商品購入率：12.2%	ブランド：美农产品专场 商品購入率：18%	ブランド：香港金六福专场 商品購入率：19.7%
------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------------------

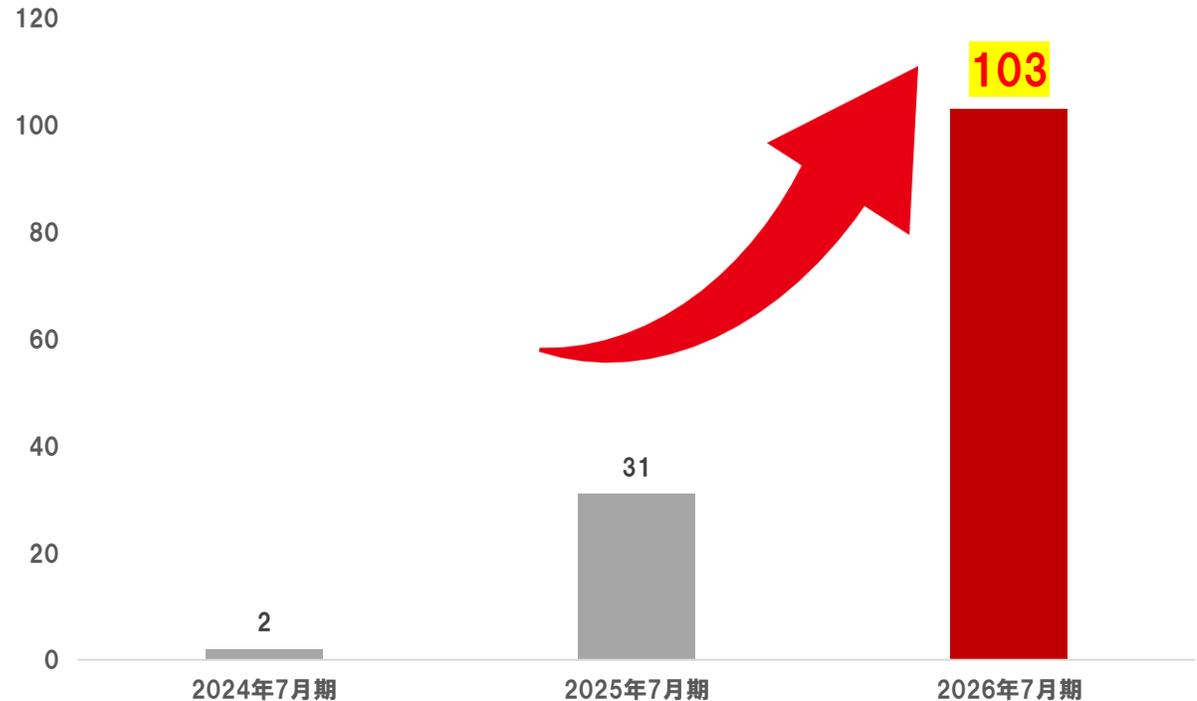
最大オンライン人数：4万+ 最大オンライン人数：8万+

ByteDance社の最新ECモデル
『TikTok Shop』運営代行サービス
6月より提供開始!

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れる
越境EC社
Ureru Global EC Co., Ltd.

売上高 (百万円)



2026年7月期見通しについて (AIマーケティング支援事業について)

2025年8月より「AI専門」の新会社『**売れるAIマーケティング社株式会社**』を設立！

「買うAI」時代を見据えたD2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」の販売を中心として営業活動を実施

2026年7月期売上高は前年比2.4倍の12百万円を想定！



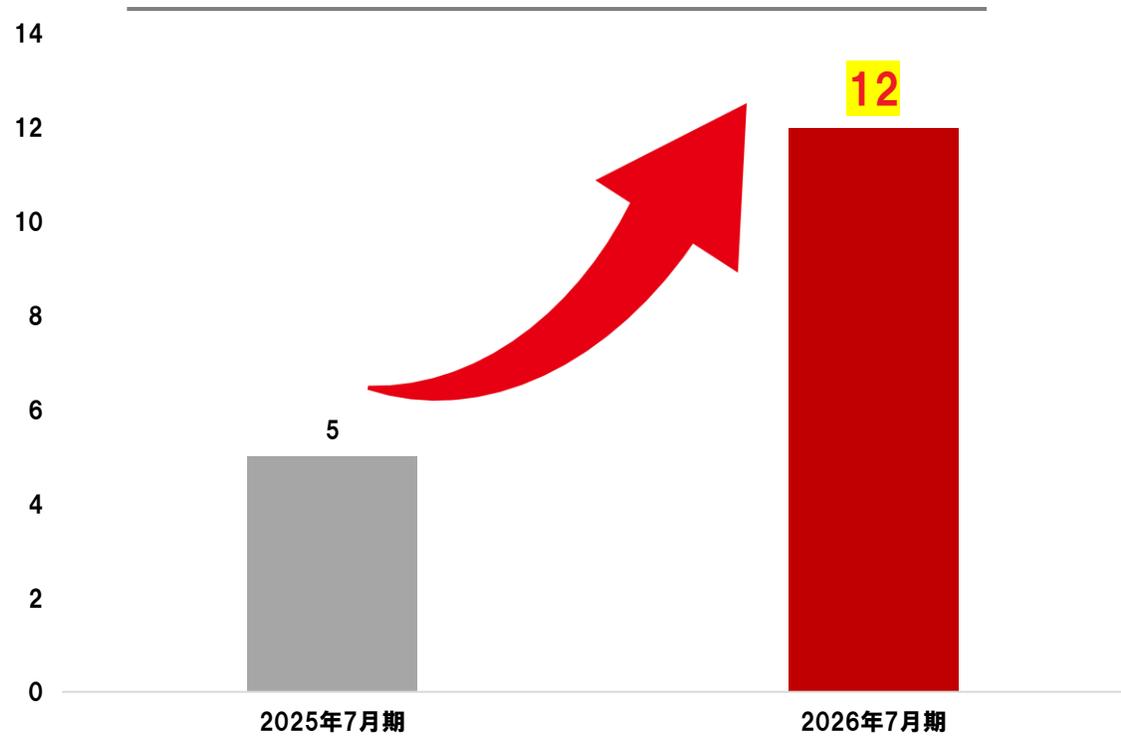
売れるネット広告社グループ(9235)、
“最強の売れるノウハウ”を実装する『AI専門』の新会社設立！
～我々が、AI時代の“ルール”そのものになる。新時代の覇権を、ここに宣言する～

売れる AIシリーズ

「買うAI」「売るAI」時代のD2C/EC/店舗の売上に貢献するAIサービスをご提供します。

- 売れる AI** AI optimization 最適化
for ChatGPT ショッピング
AIに商品・サービスが選ばれやすくする施策をご提案する
AEO(AI Engine Optimization)のサービス
- 売れる AI** AI Reskilling Training リスキリング研修
組織にAI活用を根付かせるためのワークショップ型研修プログラム。
組織が自力でAI化を進めたり、AIエージェントの構築が可能となる体制を目指す。
- 売れる D2C/AI** AI Agent エージェント
D2CやEC運営でマーケティング組織やフルフィルメント組織が必要となる
AIエージェントツール群をSaaS形式でご提供します。
- 売れる AI** AI Avatar アバター
SNS・ライブコマース・商品/サービス動画で使える
AIアバター動画を生成します。
- 売れる AI** AI WebSite Builder ホームページ制作
原稿、画像、動画、お問い合わせフォームなど、
フルAIで貴社のホームページ制作を代行します。

売上高 (百万円)



A person in a white uniform is holding a cardboard box. Another person's hands are visible on the box, suggesting a handover or inspection. The background is a soft, warm orange color.

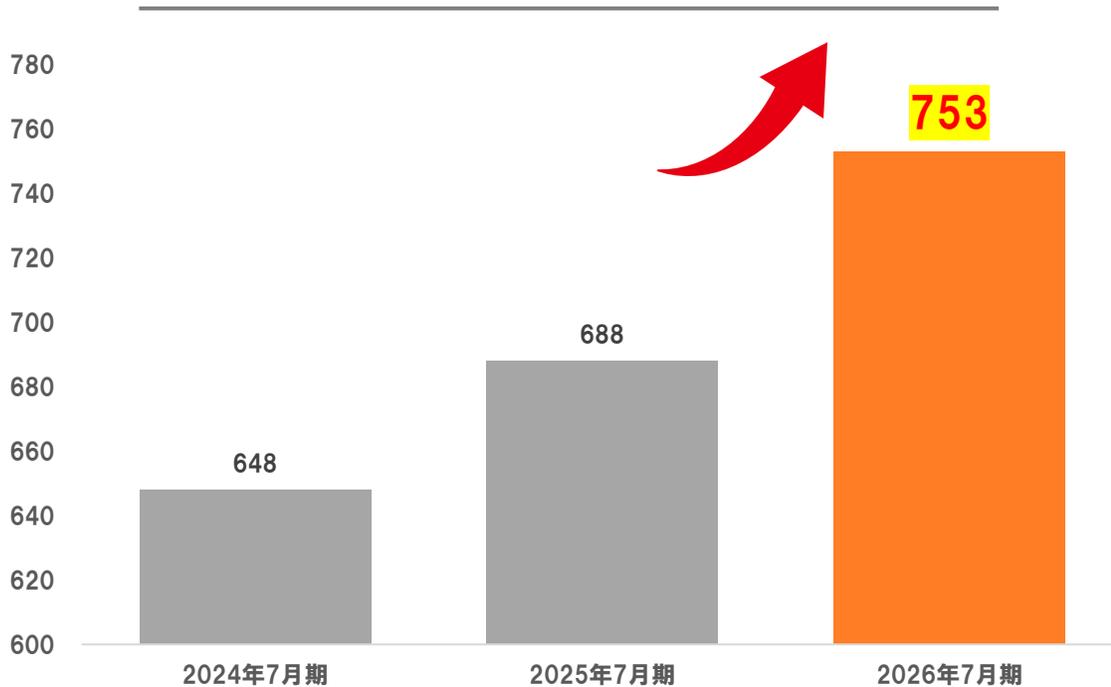
02

グローバル情報通信事業

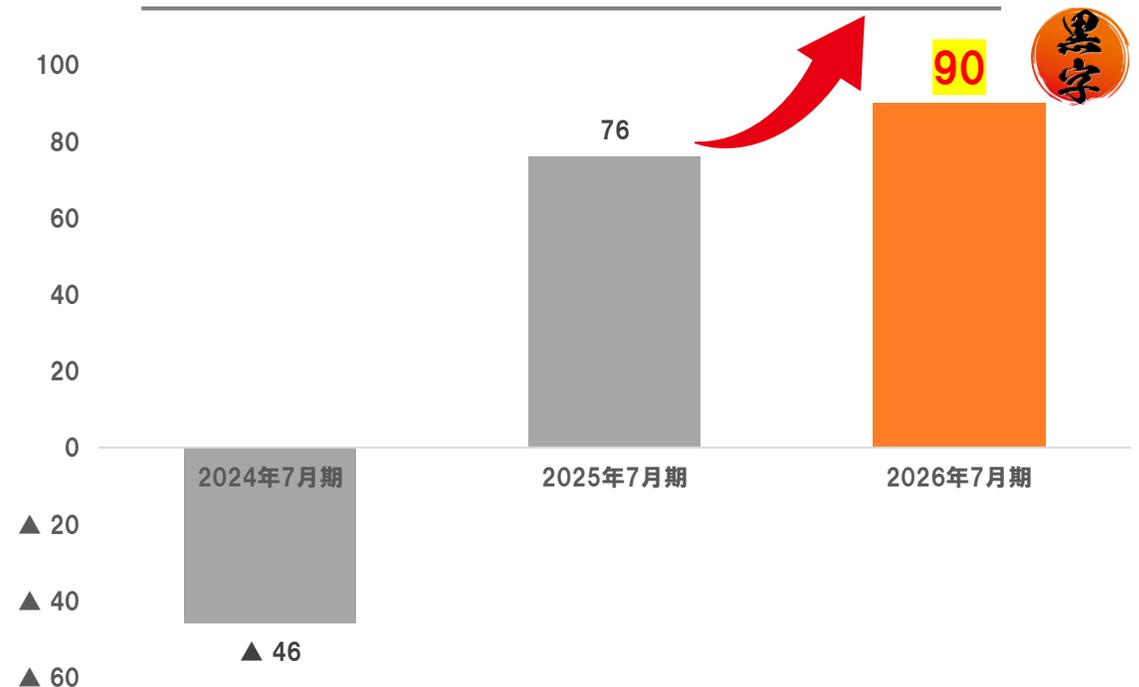
2026年7月期の見通しについて (グローバル情報通信事業について)

グローバル情報通信事業については海外出張・国内修学旅行向け中心にサービス提供を行っており、
今期も堅調に収益を拡大予定!

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



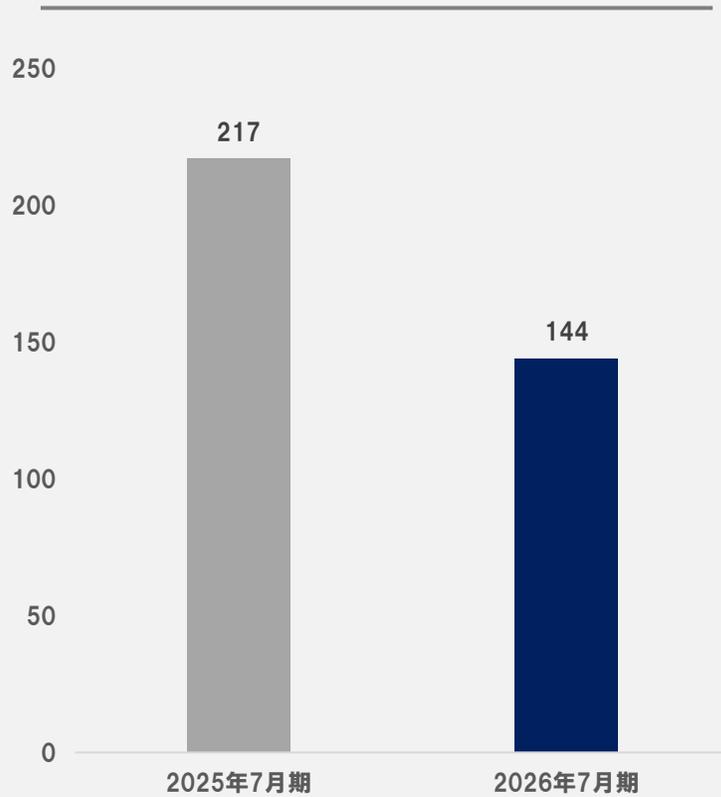


03

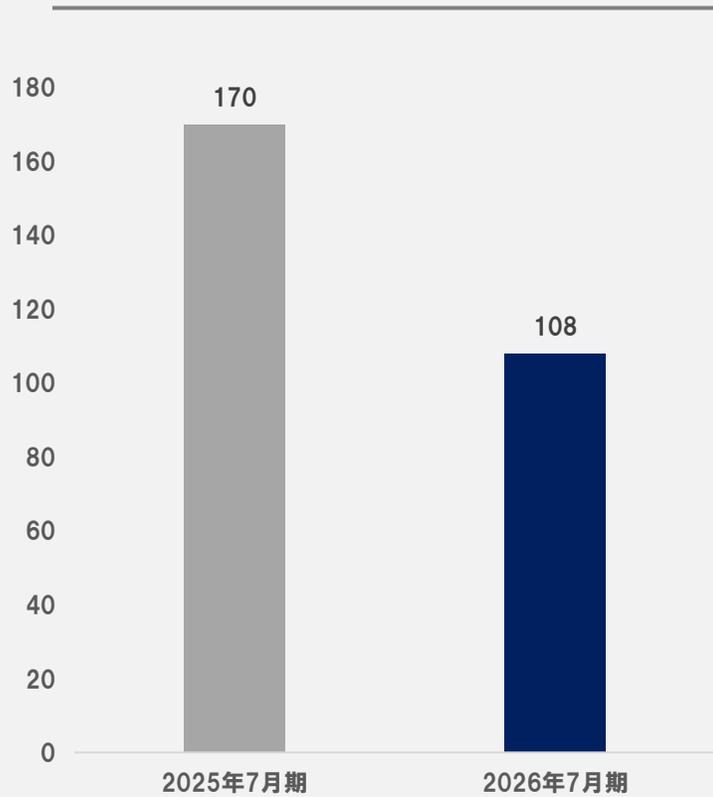
D2C (ネット通販) 事業

D2C (ネット通販) 事業についてはアルゴリズムの変更から回復段階にあるが、
 2026年7月期は自社販売に加え、**SNSマーケティングのノウハウ等をベースとした動画制作等を
 D2C (ネット通販) 事業会社に提供開始！**
 また広告宣伝費・支払手数料等のコスト構造を見直すことで**営業利益ベースでは±0を計画**

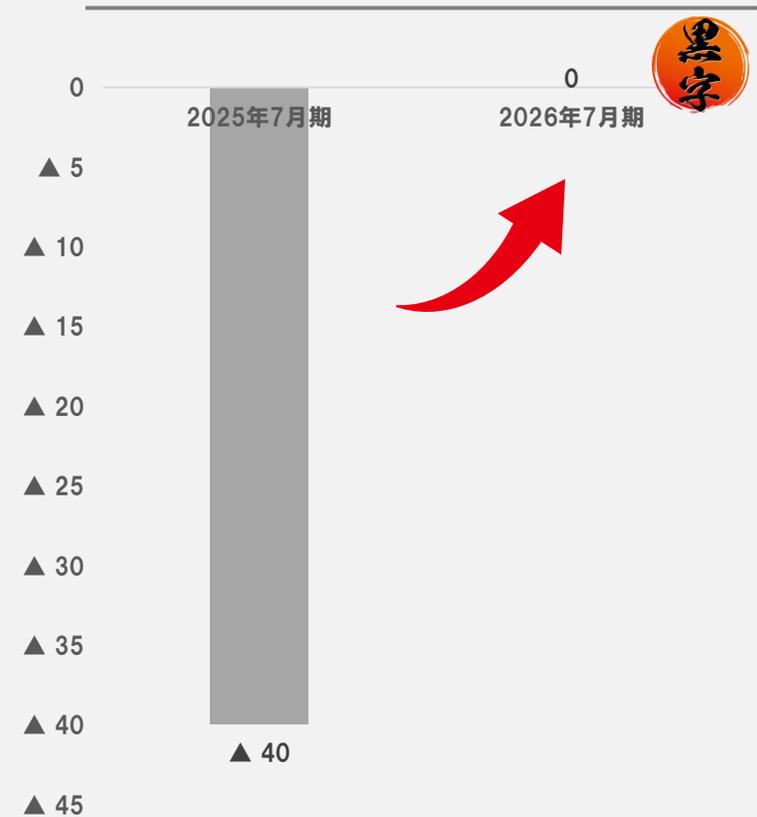
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



営業利益 (百万円)





04 ビジュアルコミュニケーション DX・WEB3事業

2026年7月期の見通しについて (ビジュアルコミュニケーションDX・WEB3事業)

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」および教育DX事業の「SOBAエデュケーション」を同時に“グループ化”！

2026年7月期についてはPMIをしっかりと進めつつ、**売上高150百万円・営業利益30百万円**と初年度からのれんも含め**黒字化を想定**！

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

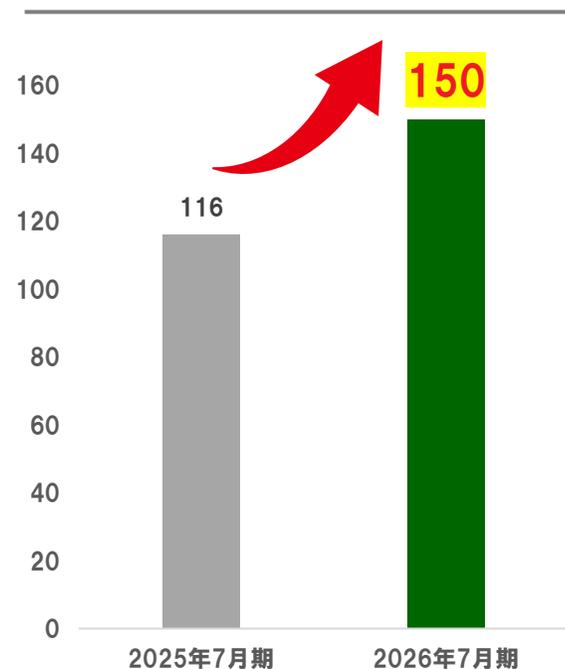
⑤ M&A初年度目標

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。

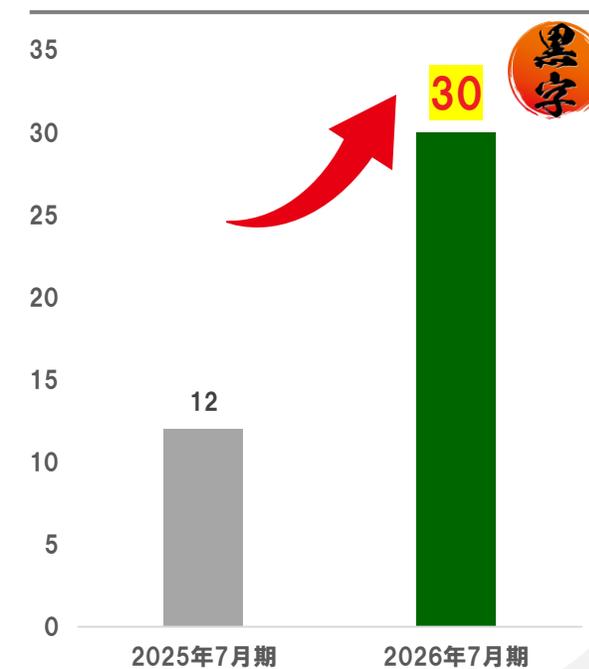
⑥ 将来展望

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

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



6

M&A戦略について

2026年7月期M&A戦略見通しについて

M&A戦略については上場から1年10カ月間に**150件以上の案件提案**を受理！
進行意思表示数は50件以上あり、現在も積極的に進行中。
2026年7月期中に追加の最終合意を目指し進行中！

案件提案受理数

150件以上

当社進行
意思表示数

※進行中含む/LOI・NDA・面談等

50件以上

最終合意数

※2025年8月末時点

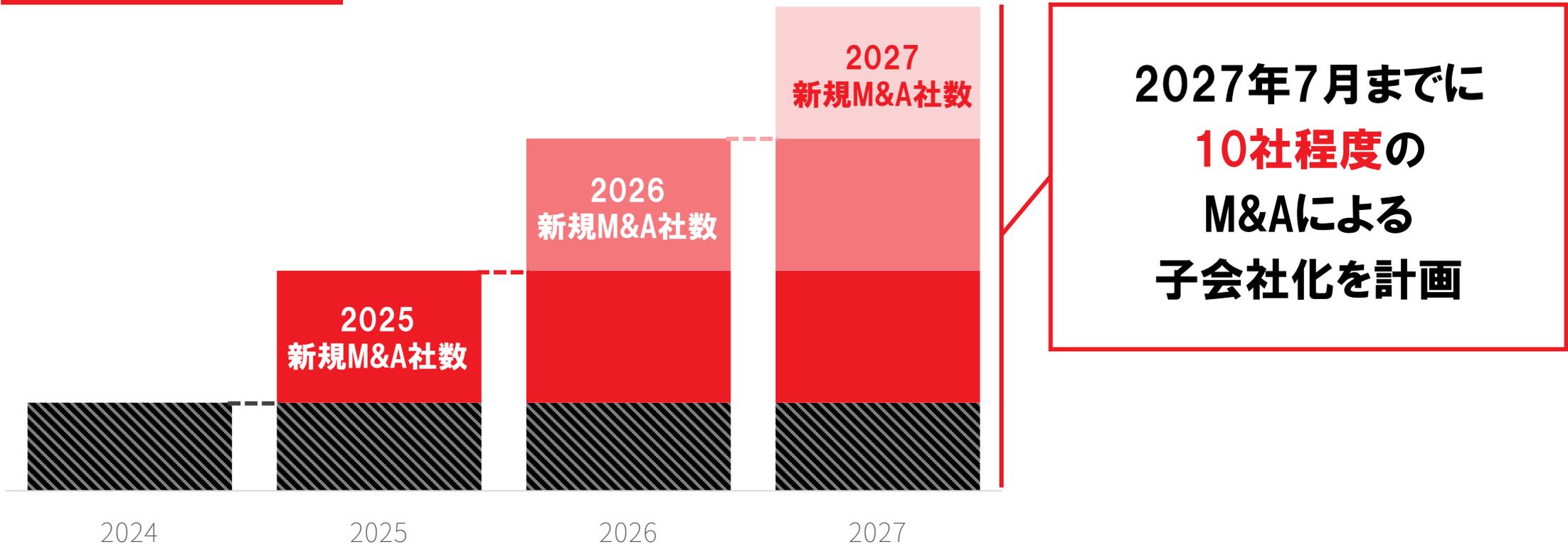
8件

「M&A戦略」について、毎年複数件のM&A・新規子会社設立を実行することで、

2年以内(2027年7月末まで)に10社程度の子会社化を計画!

資金については①黒字化による営業キャッシュフローの増加 / ②銀行からの借入れ / ③市場からの資金調達を計画

子会社の増加イメージ



収益イメージとしては、「前年の売れるネット広告社グループ売上高」と同規模程度の売上高のM&Aを実行していく計画！
「戦略的同規模M&A」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！**

【戦略的同規模M&Aイメージ図】※イメージ図であり確定情報ではございません。



今後は「既存事業の成長」・「M&A事業による成長」・「新規事業による成長」を融合して、
売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目途に売上高100億円=【Ureru100】」
および今後のプライム上場も見据え、時価総額250億円以上の実現を本気で目指す！！

※時価総額は売上高当期純利益率5%・PER50倍で想定

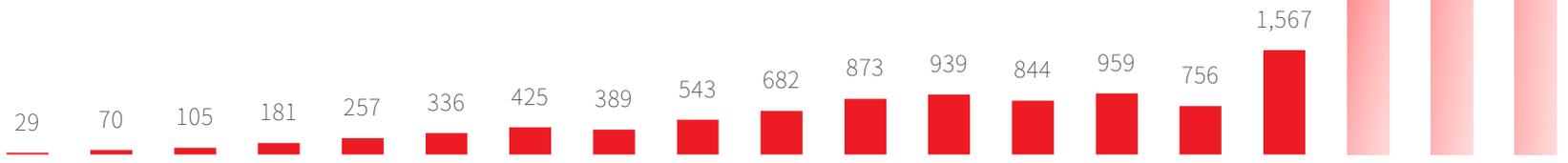
売上成長イメージ



URERU
100

2024年比売上
約13倍

(百万円)



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)