



2025年9月9日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社  
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 C F O 植木原宗平  
(TEL 092-834-5520)

### 【直販モデル開始】

売れるネット広告社グループ（9235）、グローバル情報通信事業「JCNT」が

教育旅行向けモバイル端末レンタルを“教育機関から直接申込み可能”に！

～ 旅行代理店経由から直販モデルへ転換し、3,000億円市場でシェア拡大へ～



売れるネット広告社グループ(9235)、  
グローバル情報通信事業「JCNT」が  
教育旅行向けモバイル端末レンタルを  
**“教育機関から直接申込み可能”に!**

～ 旅行代理店経由から直販モデルへ転換し、3,000億円市場でシェア拡大へ～

売れるネット広告社グループ株式会社（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グループ）の成長戦略の中核を担うグローバル情報通信事業・連結子会社である株式会社 JCNT は、2025 年 9 月 1 日より、教育旅行を実施する教育機関が旅行代理店を介さず直接レンタル端末を申し込む直販モデルを導入したサービスを開始いたしました。

従来は旅行代理店を通じた申込みが主流でしたが、本サービスにより教育機関との直接取引が可能となります。これにより、「顧客ニーズをダイレクトに把握」「迅速かつ柔軟な対応」「高収益チャネルの確立」が実現し、教育旅行参加者（先生・生徒）の利便性向上とともに、当社の営業利益率改善と安定収益基盤の拡大につながります。

### 【教育旅行向けレンタルプラン】

当社が提供する教育旅行向けレンタルプランは、修学旅行や校外学習など教育旅行に特化した通信端末レンタルサービスです。安定した通信環境と手厚いサポートを提供し、教職員・生徒が安心して利用できる仕組みを整備。教育機関からのリピート利用率は高く、契約期間の長期化と LTV（顧客生涯価値）の向上を通じて持続的な収益拡大を実現しています。



## 【市場性：年間3,000億円超！グループシナジーでシェア拡大へ！】

文部科学省や旅行業界の統計によれば、国内の修学旅行市場規模は年間約3,000億円を超え、年間延べ約600万人以上の生徒が参加しています。

近年は「安全確保」「緊急時連絡」「位置情報把握」「学習支援」といった観点から、旅行中の通信環境整備が教育現場における“必須インフラ”となりつつあります。

当社はこれまでの法人向け通信事業で培ったネットワーク運用ノウハウ、セキュリティ体制、24時間サポートを活かし、他社が容易に参入できない参入障壁を構築。直販化をテコに、教育旅行市場でのシェア拡大と収益最大化を図ります。

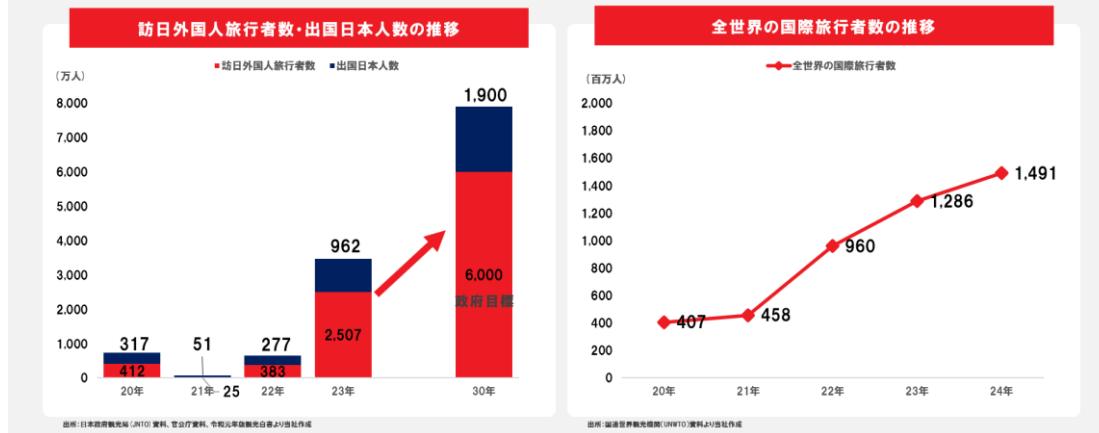
## 【売れるネット広告社グループ「JCNT」の市場環境】

市場環境 一グローバル情報通信事業 - 株式会社 JCNT

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

2023年の訪日外国人旅行者数は約2,507万人、出国日本人数は962万人と推定されており新型コロナウイルス感染症拡大後、直近は大幅回復傾向。訪日外国人旅行者数の政府目標2030年6,000万人も視野に入る状況で推移！

また、国際旅行者数の推移も直近回復傾向にあり、世界的に旅行需要が回復傾向にある！！



## 【売れるネット広告社グループ「JCNT」の取引実績】

03 グローバル情報通信事業 事業優位性: 豊富な取引実績 株式会社 JCNT 売れるネット広告社

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**

外務省  
Ministry of Foreign Affairs of Japan

厚生労働省  
Ministry of Health, Labour and Welfare

環境省  
Ministry of the Environment

総務省

防衛省・自衛隊

国土交通省

**旅行代理店等**

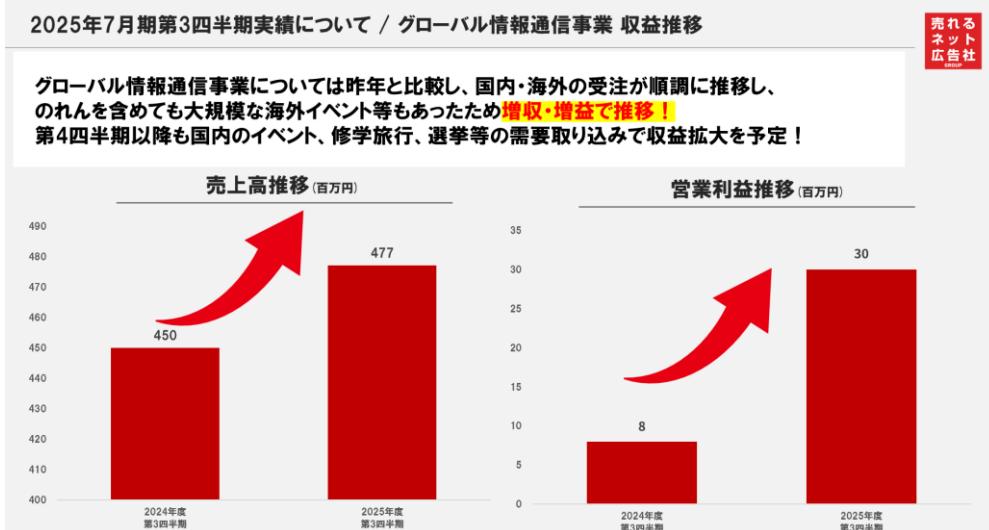
JTB  
近畿日本ツーリスト  
東武トップツアーズ

名鉄観光  
日本旅行  
京王観光

阪急交通社  
西鉄旅行  
T-LIFE ホームディングス株式会社

iSS 留学ライフ  
Last Resort

## 【売れるネット広告社グループ「JCNT」の2025年7月期第3四半期実績】



## 【グループ全体とのシナジー】

今回の直販モデル化は、当社グループが掲げる「成果報酬×AI×安定収益」戦略の一環です。教育旅行分野での直販収益拡大により、広告・EC・AI事業とのクロスセル・データ連携も強化。今後は教育機関向けにAI学習支援サービスやEC活用商材などを提供し、グループ全体のARR（年間経常収益）成長に貢献いたします。

## 【今後の展望】

JCNTは教育旅行市場の旺盛な需要を背景に、直販チャネルを軸とした供給体制強化とサービス高度化を推進します。中長期的には、教育機関との直接的な関係構築を活かし、安定収益の積み上げ型ビジネスモデルを拡大。売れるネット広告社グループ全体の成長ドライバーとして、株主価値向上に資する持続的な成長を実現してまいります。

以上