



2025 年 9 月 12 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)

【急成長】

売れるネット広告社グループ、運用広告チーム本格始動から8カ月で

広告予算が約4倍に拡大！

～月間運用予算2,000万円突破、複数ジャンルでスケール実現～

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）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、2025 年 1 月に本格始動した運用広告チームの成果として、2025 年 8 月に月間運用予算が 2,000 万円を突破したことをお知らせいたします。

これは、1 月の約 500 万円に対して約 4 倍の成長となり、当社の広告支援体制の進化と成長性の高さを明確に示す結果となりました。

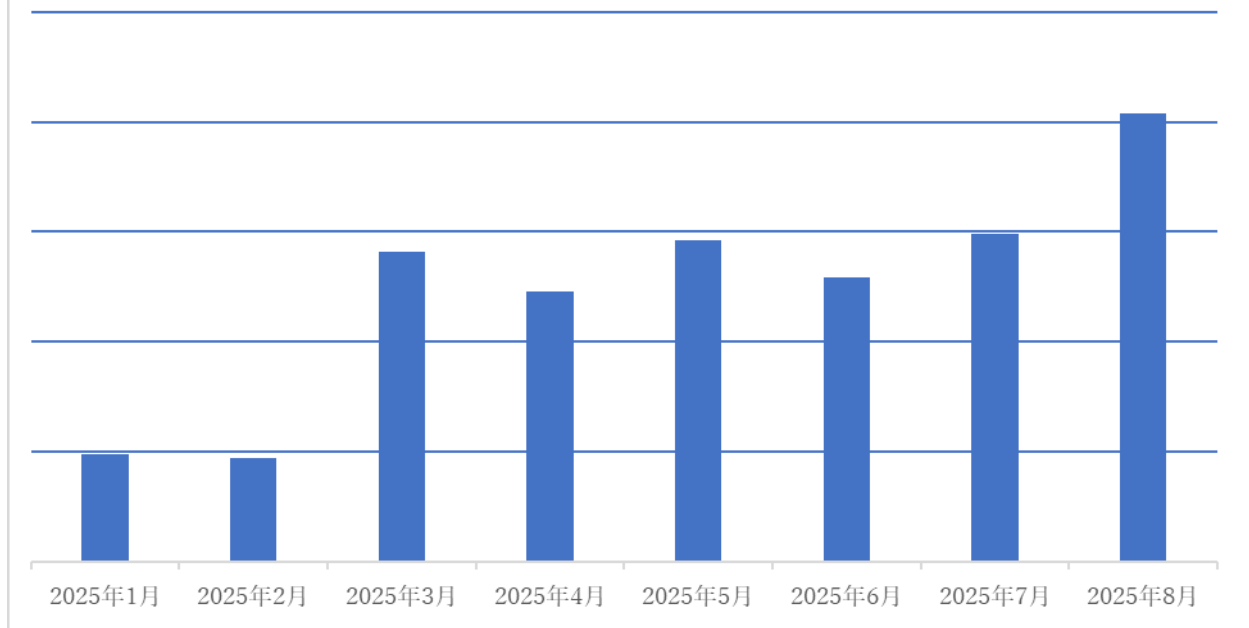
【月別の広告運用額推移】

(単位：万円)

	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月
運用予算 (概算)	490	470	1,410	1,230	1,460	1,290	1,490	2,040

※Meta 広告・Google リスティング・Yahoo! リスティング・YDA・Criteo などを活用した合計実績

月別の広告運用額推移

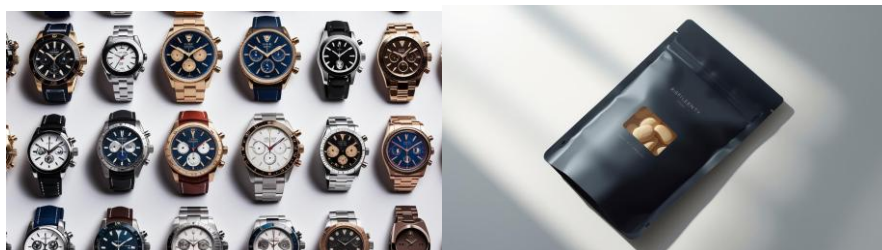


【成長の背景：二刀流モデル × 高速PDCA × 多ジャンル展開】

この急伸の背景には、当社の強みである「成果報酬型モデル」に加え、「広告運用ノウハウ」の二刀流に加え、以下の戦略的アプローチが大きく寄与しています。

- ・ターゲット精査・訴求軸設計・媒体戦略の最適化
- ・本サイト／ECサイトに合わせた運用プランニング
- ・複数回に渡るLPテスト
- ・広告クリエイティブの高速PDCA運用

また、運用商材は当社が得意とする**化粧品・美容・ヘルスケア・健康食品**に加え、近年では**食品・日用品**領域にも着実に広がっており、広告運用規模の拡張が進んでいます。



【今後の展望：持続的スケールと利益成長の両立へ】

当社は今後も、成果報酬型モデルの柔軟性と広告運用における高度な知見を掛け合わせることで、顧客企業の売上最大化と当社の収益拡大の両立を図ってまいります。

特に、当社が強みとする D2C ジャンルにおいては、既存の運用ノウハウをベースにしたスピーディかつ再現性の高いスケール支援体制を強化します。さらに、運用型広告市場は国内で数兆円規模に成長しており、様々な業種への展開を視野に入れることで、全業種対応型の“売れる仕組み”提供企業としてのポジション確立を進めてまいります。

当社は引き続き、成果を再現できる構造と強固な収益モデルの構築を通じて、**中長期的な企業価値の向上と株主価値の最大化**に努めてまいります。

以 上