



2026 年 7 月 8 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 植木原宗平
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後 藤 祐 弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、

国際漢方研究所の OEM・受託製造事業をグループ横断で圧倒的スケールへ急拡大！

～「作る」だけではなく「売れる」まで支援する究極の D2C・OEM 無双モデルを構築～



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：植木原宗平、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」）は、2026 年 6 月 29 日にお知らせしました、「株式取得及び株式交換による株式会社国際漢方研究所の完全子会社化及び子会社（特定子会社）の異動に関するお知らせ」により当社子会社となる予定の株式会社国際漢方研究所（以下「国際漢方研究所」）が従来より展開している OEM・受託製造事業において、売れるネット広告社グループ各社との連携を極限まで強化し、最強の営業・マーケティング機能を完全融合することで、受託案件の獲得および事業規模を劇的に拡大させることを決断いたしましたので、お知らせいたします。

1. M&A によるシナジー創出を加速

売れるネット広告社グループは、国際漢方研究所を売れるネット広告社グループに迎えることで、「健康食品・健康飲料などの企画・開発・製造」機能を自ら有する組織へと進化いたします。

長年培ってきた D2C マーケティング、デジタル広告運用、EC 支援、クリエイティブ制作、TikTok をはじめとする SNS マーケティング、ライブコマース、越境 EC 支援など、単品リピート通販（D2C）における CPA（顧客獲得単価）の改善や LTV（顧客生涯価値）の最大化に直結する確固たる販売・集客ノウハウを

有しております。

今回、国際漢方研究所の精緻な製造技術と、売れるネット広告社グループのマーケティング力・販売力を融合させることで、「作る」だけではなく「確実に売れる」までを全領域で支援する OEM モデルを構築し、M&A によるシナジー効果の創出を飛躍的に加速してまいります。

2. 国際漢方研究所の OEM・受託製造の特徴

国際漢方研究所は、長年にわたり健康食品・健康飲料の OEM・ODM 製造を手掛け、豊富な商品開発・製造実績を有しております。

国際漢方研究所では、お客様の多様な商品コンセプトに応じて、企画・開発から製造・包装までをワンストップで対応できる体制を整えております。

また、約 1,500 本から対応可能な小ロット製造により、新商品のテストマーケティングや、新規 D2C ブランドの立ち上げにも柔軟かつ迅速に対応しております。

さらに、果実・野菜・健康素材などを活用したオリジナル商品の企画・開発や、OEM・ODM・PB ブランドの立ち上げまで幅広くサポートするとともに、品質管理・衛生管理を徹底し、安全・安心な製品づくりに取り組んでおります。



健康食品・健康飲料・オリジナルドリンク・PB 商品の開発や OEM・ODM 製造をご検討のお客様は、国際漢方研究所の OEM・受託製造専用サイトもぜひご覧ください。

▶ OEM・受託製造専用サイト

<https://om.kokusaikanpou.com/>

3. 営業・マーケティング力を活用し OEM 事業を拡大

今後は、**売れるネット広告社グループ**が有する強固な営業ネットワークとマーケティングノウハウを活用し、**OEM・受託製造案件の獲得を積極的に推進**してまいります。

D2C 事業者、EC 事業者、美容・健康関連企業、食品メーカー、スポーツ・フィットネス関連企業、インフルエンサー・クリエイター、地方自治体、地域ブランド事業者に加え、企業のオリジナルブランド開発や販促商品、株主優待商品の企画を検討する法人など、幅広い顧客層への提案活動を強化し、**OEM・受託製造事業の大幅な成長**を目指してまいります。

4. 「作る」だけではなく「売れる」まで支援する OEM モデル

売れるネット広告社グループでは、国際漢方研究所が有する商品企画・OEM・受託製造機能に、**売れるネット広告社グループ各社**が保有するデジタルマーケティング、クリエイティブ制作、EC サイト構築、広告運用、SNS マーケティング、ライブコマース、越境 EC 支援などの**幅広い機能を融合**させます。これにより、商品の企画・開発から製造、販売、さらには国内外の販路拡大までを**ワンストップで包括的に支援できる体制を構築**してまいります。

単なる製造受託にとどまらず、市場ニーズを踏まえた商品企画、販売戦略の立案、広告・プロモーション、EC 販売、販路開拓までを総合的に支援し、**お客様の商品価値と販売成果の最大化に貢献**いたします。

売れるネット広告社グループが展開する D2C 支援事業、越境 EC 事業、TikTok マーケティング事業などとの連携を通じて、OEM 商品の販売機会の創出や販路拡大を直接的に支援できることこそが、**売れるネット広告社グループ**の大きな強みであります。

5. M&A 後の PMI を通じたシナジー創出の第一弾

売れるネット広告社グループでは、本取り組みを、国際漢方研究所の M&A 後における PMI (Post Merger Integration) の重要施策の一つと位置付けております。

M&A は企業を取得することが目的ではなく、それぞれの強みを融合し、新たな企業価値を創出することが最重要であると考えております。

今回の取り組みでは、国際漢方研究所が有する製造技術・商品開発力と、**売れるネット広告社グループ**が培ってきたマーケティング力・販売力を融合することで、OEM・受託製造事業の競争力向上と受託案件の拡大を目指してまいります。

今後も**売れるネット広告社グループ**は、「マーケティング」「製造」「販売」「テクノロジー」など**売れるネット広告社グループ各社**の経営資源を有機的に融合し、PMI を通じたシナジー創出を継続的に推進することで、**中長期的な企業価値の向上**を目指してまいります。

6. 今後の展望



売れるネット広告社グループは、国際漢方研究所が有する製造技術と、売れるネット広告社グループのマーケティング力・販売力を掛け合わせることで、OEM・受託製造事業のさらなる成長を目指すとともに、国内市場のみならず越境ECを活用した海外市場への展開も視野に入れた事業拡大を推進してまいります。

本件による売れるネット広告社グループ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、中長期的に当社の連結業績の向上に資するものと考えております。

本取り組みを通じて、早期の新規受託案件獲得に注力するとともに、OEM・受託製造事業を売れるネット広告社グループにおける新たな収益基盤の一つとして育成し、中長期的なグループ業績および企業価値の向上に取り組んでまいります。

今後も売れるネット広告社グループ各社のノウハウを掛け合わせて新たなシナジーを創出し、投資家の皆様の期待に応える持続的な成長をお約束いたします。

以 上