



2026 年 7 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 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)

創業者・会長 加藤公一レオが

416 名の社長・起業家に向けて「徳島イノベーションベース (TIB)」にて特別登壇 !

～地方から次世代の上場企業を創出する起業家コミュニティで、

「仕組化による IPO・売上最大化」の実践ノウハウを講演し、

AI・FinTech・D2C 支援の超優良見込み客を一举獲得して売上・利益へ直結～



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、創業者・会長 加藤公一レオが、一般社団法人徳島イノベーションベース（TIB）主催の第 76 回月例会に講師として登壇することとなりましたので、お知らせいたします。

本講演は、各企業の決裁権を握る「会員数 416 名の社長・起業家」に向けて売れるネット広告社グループの圧倒的ノウハウを直接発信する絶好の機会であり、これは単なる啓蒙活動や講演を超えた、当社グループの中長期的な企業価値の向上に繋がる重要な場となると考えております。

徳島イノベーションベース（TIB）は、「10 年で 100 人の起業家、3 人の上場経営者を創出する」というビジョンを掲げ、地方から世界へ挑戦する起業家の育成を目的として設立された起業家コミュニティで

す。行政・大学・金融機関・メディア・地域企業・世界的起業家ネットワーク「EO (Entrepreneurs' Organization)」などと連携し、徳島県・徳島市との包括的な連携協定のもと、地域経済の活性化とイノベーション創出を推進しています。また、現在では総会員数 416 名、月例会累計 73 回開催など、地方発スタートアップ・起業家支援のプラットフォームとして着実に実績を積み重ねています。

このたび加藤は、TIB より講師として招聘され、「仕組化で上場 (IPO) できた”最強の売れる経営ノウハウ”とは？」をテーマに講演を行います。

講演では、

- 東証グロース市場上場までの実践的な経営戦略
- 売上・利益を継続的に伸ばし続ける「売れる仕組み」の構築方法
- 企業成長を加速させる組織づくりと仕組化経営
- 地方企業でも実現できる IPO・成長戦略
- AI 時代におけるマーケティングと企業価値向上
- 売れるネット広告社グループの最強の売れるノウハウ

などについて、自身の経営経験をもとに実践的なノウハウを紹介する予定です。

加藤公一レオは、売れるネット広告社グループの創業者として、「売れる仕組み」の理論を確立し、ダイレクトマーケティング分野において数多くの企業の成長を支援するとともに、売れるネット広告社グループを東証グロース市場上場へ導いてまいりました。

今回の講演では、その経験から培われた経営・マーケティング・組織づくりに関する実践的な知見を地方の起業家・経営者へ共有し、地方から世界へ挑戦する次世代経営者の育成に貢献することが期待されています。

■ 本講演が当社グループの企業価値向上に寄与する理由

このたびの TIB への登壇は、当社グループにとって圧倒的な LTV (顧客生涯価値) をもたらす「超優良顧客のダイレクト獲得」および「大型 M&A 戦略の加速」に直結する計算し尽くされた布石です。総会員数 416 名もの成長意欲旺盛な社長に対し、当社の圧倒的なソリューションを直接プレゼンし、コミュニティ全体へ波及させるこの環境は、広告費を一切かけずに最大のトップセールスを実現することを意味します。

1. 総会員数 416 名の決裁者 (社長) への直接アプローチによる圧倒的リード獲得

講演および TIB の強力なネットワークを通じて、総会員数 416 名の社長に対して、当社グループの核である「D2C マーケティングの売れる仕組み」を徹底的に浸透させます。経営課題や売上拡大の壁に直面する決裁者たちを、当社の D2C マーケティング支援における「超優良な見込み客」として獲得し、即座にクロージングへ繋げる場として最大限に活用いたします。

2. 最新 AI および FinTech サービスのクロスセルによる ARPU (顧客単価) の向上

現在当社グループが注力展開している、AI を用いた GPU データセンター事業や、暗号資産リカバリー事業といった最先端の AI・FinTech ソリューションも併せて強力にアピールします。これにより、既存の D2C 支援のみならず、次世代エコシステムを通じた高額サービスのクロスセルを 416 名の社長ネットワークに対して展開し、一人当たりの顧客単価を引き上げます。

3. 成長企業をターゲットとした戦略的 M&A パイプラインの構築

当社は、企業規模を急速に拡大させるため、M&A を通じた非連続的な事業成長を基本戦略としています。全国のトップ起業家が属するこのプラットフォームは、当社既存事業と強烈なシナジーを生み出す独自のプロダクトやノウハウを持つ有望企業を直接発掘する、最高の M&A ソーシングの場としても機能します。

また、本講演を通じて、売れるネット広告社グループが長年培ってきたマーケティングや経営に関する知見を広く発信するとともに、全国の起業家・スタートアップ・地域企業との新たなネットワーク構築につながることも期待しております。

売れるネット広告社グループは、今後も全国各地の起業家コミュニティや経営者ネットワークとの連携を積極的に推進し、マーケティング支援、AI、M&A などを通じて企業の成長を支援するとともに、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

創業者・会長 加藤公一レオ コメント



「地方には、日本、そして世界へ羽ばたく可能性を秘めた経営者が数多く存在します。私自身、ゼロから会社を創業し、東証グロース市場への上場を実現するまで、多くの挑戦と失敗を経験してきました。元々当社は確実な利益を生み出す『売れる仕組み』を提供するテクノロジー企業として成長してまいりました。その中で培った『売れる仕組み』や『仕組化経営』は、業種や地域を問わず、多くの企業の成長に活かすことができると考えています。

今回、徳島イノベーションベースという素晴らしい起業家コミュニティで講演させていただけることを大変光栄に思います。しかし、ただの綺麗事の講演で終わらせるつもりは毛頭ありません。ここに集結し、ネットワークを構築している総会員数 416 名の社長の皆様の会社を、我々グループの最先端 D2C マーケティング、AI 技術、そして FinTech エコシステムを駆使して圧倒的に勝たせます。そして同時に、我々売れるネット広告社グループの『超優良なクライアント』、あるいは『M&A のパートナー』として強力にジョインしていただき、当社グループの業績を非連続的に大飛躍させる起爆剤といたします。

この講演が、挑戦する経営者の皆様にとって新たな成長のきっかけとなり、地方から新しい上場企業や世界へ挑戦する企業が数多く生まれる一助となれば幸いです。株主の皆様、今後の売れるネット広告社グループの圧倒的な成長とリターンに、どうぞご期待ください！」

申込はこちら

<https://tibase.jp/2026/07/08/202609/>

以 上