



2026 年 7 月 14 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)、

【株式取得完了後を見据え、約 2.6 兆円の巨大市場へ参入】

海外渡航需要を獲得する高収益デジタル商材「Parrot eSIM」の事業展開！

～物流コストゼロの次世代通信と“最強の売れるノウハウ®”の融合で、

新たな『ストック収益柱』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：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 8 月 10 日付で株式取得を予定しているパロットビーク株式会社（以下「パロットビーク」）が展開する海外向け eSIM サービス「Parrot eSIM」について、株式取得完了後の重点事業の一つとして展開する方針であり、その成長戦略についてお知らせいたします。株式取得完了後は、グループ各社との連携を強化し、グローバルな販売展開を加速していく方針です。なお、2026 年 7 月 2 日付で新たな経営体制へ移行し、株式取得完了後の円滑な PMI に向けた準備を進めています。

1. 次世代の通信インフラ「Parrot eSIM」の優位性と高収益モデルについて

「Parrot eSIM」は、従来の物理的な SIM カードを差し替えることなく、スマートフォン上の簡単なオンライン操作のみで、即座に現地の通信プランを設定・開通できる次世代の eSIM サービスです。海外旅行や海外出張、留学など、世界各国・地域でデータ通信を利用したいお客様に対し、場所や時間を選ばず、極めて利便性の高い通信環境を提供しております。

本事業における最大のビジネス的優位性は、物理的なSIMカードの製造、在庫保管、および配送手配といった物理的制約・物流コストが一切発生しない「完全オンライン完結型のデジタル商材」である点です。購入後数分で利用を開始できるというユーザーメリットの高さに加え、事業者側にとっても利益率（限界利益）が極めて高い構造となっており、売上規模の拡大がダイレクトに営業利益の飛躍的な成長へと直結するスケラブルな事業モデルを有しています。

Parrot eSIMが選ばれる理由

ポイント01

高品質なサービスを競争力のある価格でご提供

必要なデータ量と利用期間だけを選択できるため、費用対効果の高い支払いが可能です。従来の国際ローミングよりも大幅に安価です。



ポイント02

幅広い国々がサポート対象となっています

主要国で利用可能です。多くのユーザーから信頼されている、正式な認可を受けたプロバイダーによって運営されています。



ポイント03

簡単にセットアップでき、すぐに使用可能

複雑な手順は一切不要です。購入後にメールで送付される説明書に従って簡単に設定でき、安定した接続速度で定評があります。



申込サイトはこちら

<https://parrotesim.com/000003>

売れる
ネット
広告社
GROUP

高収益デジタル商材の全社展開

Parrot eSIMの
展開を劇的加速

物流コスト
ゼロ

完全オンライン
完結

海外渡航需要
を獲得

高利益率
モデル

新たな
ストック収益化へ

Parrot eSIM

✓

eSIM が開通しました

接続中

売れるネット広告社グループ (9235)

2. 『最強の売れるノウハウ®』投下によるグループシナジーと販売の拡大

株式取得完了後は、「Parrot eSIM」を今後の中核事業へ育成すべく、グループ全体の経営資源を段階的に投入してまいります。具体的には、当社が創業以来蓄積し、数多くのクライアントの業績を劇的に向上させてきた「最強の売れるノウハウ®（精緻な A/B テスト、ランディングページ最適化、高効率な CRM 施策など）」を、「Parrot eSIM」のダイレクトマーケティング（D2C）領域に全面移植いたします。これにより、Web 上での新規顧客獲得コスト（CPA）を抑えつつ、コンバージョン率（CVR）を極限まで引き上げることが可能となります。

さらに、売れるネット広告社グループ各社が展開する EC・越境 EC 支援事業の顧客ネットワークを活用しクロスセルなどを推進する予定です。既存の強固な法人顧客基盤に対する海外出張用回線としてのクロスセル提案、および訪日外国人向けのインバウンド関連サービスへの派生展開など、多角的なアプローチを通じて販売機会を拡大し、グループ内でのシナジー効果を最大限に発現させてまいります。

3. 市場拡大（海外渡航需要の急回復）の取り込み

近年、世界的な渡航制限の解除に伴い、日本人の海外旅行・海外出張需要（アウトバウンド）は急速な回復を見せており、国境を越えたシームレスな通信需要はかつてない規模で拡大を続けております。

特に、最新のスマートフォン端末において eSIM 対応が標準化されつつある現在、物理 SIM や Wi-Fi ルーターのレンタルに代わる新たな通信手段として eSIM の普及が急速に進んでおります。世界の eSIM 市場規模は現在の「約 2,600 億円」から、今後わずか数年（2030 年）で“約 10 倍”となる『約 2 兆 6,300 億円』規模へと急激に膨れ上がり、接続デバイス数も 49 億台を突破する「超・爆発的成長」が見込まれるメガトレンドの只中にあります。

（注）市場規模及び接続デバイス数は、Juniper Research 「eSIMs & iSIMs」（2025 年版）をもとに当社作成（市場規模は為替換算）。

売れるネット広告社グループは、この巨大な成長市場に対して、当社のコアコンピタンスである「圧倒的なマーケティング力（売る力）」を強力な武器として参入いたします。競合他社が追従できないスピードと効率で市場シェアを獲得し、通信サービス事業を当社の次なる強固な「ストック型収益基盤」へと昇華させてまいります。

売れるネット広告社グループ (9235)
東証グロース市場 | 証券コード: 9235
高収益デジタル商材の全社展開

急増する海外渡航需要を獲得する「Parrot eSIM」の展開を劇的加速!
物流コストゼロの次世代通信と「最強の売れるノウハウ」の融合で、新たなストック収益柱へ

- Parrot eSIMとは?**
海外での通信がスマホひとつですぐに使える!
世界200以上国・地域で利用可能
アプリ不要
オンラインで即時開通
購入後設定で利用開始
- 圧倒的なビジネス優位性（高収益モデル）**
物流コストゼロのデジタル商材!
物理SIMのような製造・在庫・配送が一切不要
利益率が極めて高くスケラブル!
- グループの「最強の売れるノウハウ」を全面投入**
創業以来、数多くのクライアントの業績を劇的に向上させてきたマーケティング力をParrot eSIMに完全移植!
精緻なA/Bテスト
ランディングページ最適化
高効率なCRM施策
CPAを圧倒的に抑え、CVRを極限まで最大化!
- 歴史的な市場拡大（海外渡航需要の急回復）**
海外の最新調査レポートによると、世界のeSIM市場規模は2025年に約2,640億円、2030年には約2兆6,300億円へ拡大予測。今が参入のベストタイミングと見える爆発的成長市場。
世界eSIM市場規模（予測）
2025年 約2,640億円
2030年 約2兆6,300億円
約10倍に拡大
スマートフォンのeSIM対応が標準化
シームレスな通信需要が急拡大
グローバルでメガトレンド
- 当社の成長戦略と期待される効果**
グループ各社との強固な連携で販路拡大
EC・越境EC・法人販売・インバウンドなど
全社リソースを集中投下
ヒト・モノ・カネ・情報を最大活用
ストック型収益基盤へ
継続的な売上拡大・利益体質を構築
通信サービス事業を当社の次なる強固な収益の柱へ!

Parrot eSIMは、売れるネット広告社グループの次なる成長エンジンです。
世界中の人々に価値を届ける通信を通じて、持続的な企業価値向上を目指してまいります!

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 (9235)

4. 今後の展望：M&A 戦略の結実と企業価値の最大化へ向けて

売れるネット広告社グループは、M&A によって参画した企業の独自サービスをグループ全体の経営資源として活用し成功を通じた企業価値の向上に向け、PMI（M&A 後の事業統合プロセス）を推進しております。今回の「Parrot eSIM」展開加速について、株式取得完了後にシナジーを最大限発揮できる体制の構築を進めております。

今後は、当社グループの真骨頂である「最強の売れるノウハウ®」を「Parrot eSIM」の販売スキームへ完全実装いたします。潜在的な顧客ニーズを的確に捉えて見込み客を大規模に獲得する独自の効果検証とマーケティングファネルを構築し、そこから継続利用（サブスクリプション）を行う『優良な固定客』へと効率的に引き上げます。これにより、単なる一過性の通信サービス提供にとどまらず、顧客一人当たりのLTV（生涯顧客価値）と限界利益を極限まで最大化する強固な収益構造を確立いたします。

現在、当社グループは参画企業の「全案件黒字化」を達成しながら「戦略的同規模 M&A」をスピード感をもって推進しており、今期 M&A 第 6 号案件の完了に伴い来期以降「売上高 48.8 億円以上」の規模へと一気に“急拡大（2.6 倍）”するフェーズに突入しております。この爆発的な成長軌道の中、株式取得完了後、「Parrot eSIM」事業を利益率の高いデジタル商材として育成し、グループ全体の利益成長に貢献することを目指します。



既存事業の成長・M&A・新規事業を高度に融合させ、2028 年を目途とした売上高 100 億円（Ureru100）の達成、および今後のプライム市場上場を見据えた「時価総額 250 億円以上」の実現を本気で目指し、株主・投資家の皆様の期待に応える企業価値の最大化へ向けて、全社一丸となって邁進してまいります。

（注）本資料は、2026 年 8 月 10 日を効力発生日として予定しているパロットビーク株式会社の株式取得完了後の事業戦略および今後の方針を説明するものです。株式取得は、2026 年 7 月 2 日公表の株式交換契約等に基づき実施予定です。

以 上