



2026 年 7 月 30 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)』

全案件「黒字」で、売上は一気に「2.6 倍」へ

今期 M&A 第 6 号完了で【売上 48.8 億円以上】のグループに！

～営業利益も大幅改善を見込み、

今後のプライム上場と時価総額 250 億円以上を本気で実現する～



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、当社が推進する「戦略的同規模 M&A モデル」について、今期第 6 号案件まで進展したことにより、M&A 対象会社の売上規模合計が約 30 億円に達したことをお知らせいたします。

売れるネット広告社グループの 2026 年 7 月期連結売上高予想 18.8 億円に、今期推進している M&A 対象会社 6 社の売上規模約 30 億円を単純合算した参考値は、『48.8 億円以上』となります。

これは、売れるネット広告社グループの現在の連結売上高予想と比較して『約 2.6 倍』の事業規模に相当します。

さらに、対象となる**6案件**はいずれも『黒字企業』であり、売れるネット広告社グループは単なる売上規模の拡大だけではなく、収益力を伴った企業グループへの進化を目指してまいります。

1. 戦略的同規模 M&A モデルについて

売れるネット広告社グループは、前年の売上高と同程度の売上規模を有する企業の M&A、新会社設立及び新規事業の立ち上げを継続的に実行する「**戦略的同規模 M&A モデル**」を、成長戦略の中核に位置付けています。

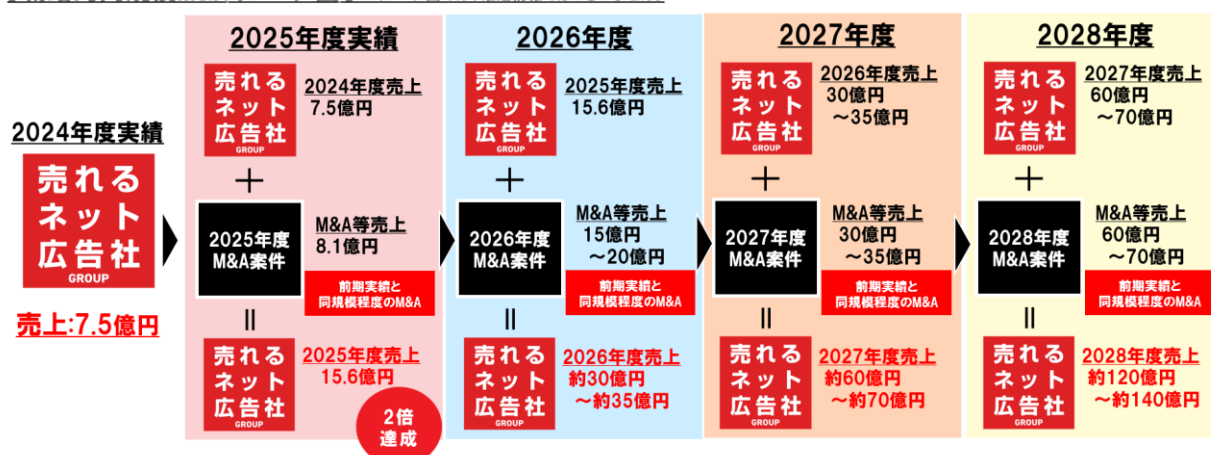
売れるネット広告社グループの売上高は、2024 年 7 月期の約 7.5 億円から、2025 年 7 月期には約 15.6 億円となり、約 2 倍の事業規模への拡大を実現いたしました。

今後も、前年度のグループ売上高と同程度の売上規模を M&A 等によって積み上げることで、グループ全体の売上高及び営業利益を段階的に拡大していく計画です。

今後も「新会社設立」や「前年の売れるネット広告社グループ売上高」と同規模程度の売上高の M&A を実行していく計画！

「戦略的同規模 M&A」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！！！**

【戦略的同規模 M&A イメージ図】※イメージ図であり確定情報ではございません。



2. 本件がもたらす極めて強力なインパクト

売れるネット広告社グループが今期推進した M&A 案件は、以下の**6案件**です。

第1号 株式会社 SOBA プロジェクト

売上規模：約 1.5 億円／黒字

第2号 愛徳威広告（上海）有限公司及び ADWAYS ASIA HOLDINGS LIMITED

売上規模：約 5 億円／黒字

第3号 株式会社 Step y' s

売上規模：約 3 億円／黒字

第4号 パロットビーク株式会社

売上規模：約 14 億円／黒字

第5号 株式会社ライト

売上規模：約1.5億円／黒字

第6号 株式会社国際漢方研究所

売上規模：約5億円／黒字

以上の6案件における売上規模の合計は、約30億円となります。

これにより、売れるネット広告社グループの2026年7月期連結売上高予想18.8億円と単純合算したグループ売上規模の参考値は、『48.8億円以上』となります。

すなわち、売れるネット広告社グループは、今期推進したM&Aによって、現在の連結売上高予想の『約2.6倍』に相当する事業規模への飛躍を目指すこととなります。

今期M&Aによって新たにグループへ6社が参画



これにより戦略的同規模M&Aモデルによる
2027年7月期以降は売上高48.8億円規模のグループへ



※本資料に記載の売上規模等は将来見通しであり、現時点で確定したものではありません。

3. 「売上規模の拡大」と「利益成長」を同時に追求

売れるネット広告社グループのM&A戦略は、売上高のみを拡大することを目的としたものではありません。

対象となる 6 案件はいずれも黒字企業であり、各社が有する顧客基盤、事業ノウハウ、人材、技術及び販売チャネルと、売れるネット広告社グループが有するマーケティング力、営業力、AI・DX 開発力及び「最強の売れるノウハウ®」を融合することで、以下のシナジー創出を目指します。

- グループ各社の顧客に対する相互送客及びクロスセル
- 営業、広告運用、コールセンター及び顧客対応機能の連携
- AI、通信、EC 及びデジタルマーケティング領域のサービス拡充
- グループ共通機能の統合による経営効率及び収益性の向上
- 国内外における新規顧客及び新市場の開拓

これらを通じて、グループ全体の営業利益についても、来期以降の大幅な改善を目指してまいります。

戦略的同規模M&Aモデル【今期6社】

1	第1号 SOBAプロジェクト(売上約1.5億円)
2	第2号 ADWAYS CHINA/ASIA(売上約5億円)
3	第3号 Step Y's(売上約3億円)
4	第4号 パロットビーク(売上約14億円)
5	第5号 ライト(売上約1.5億円)
6	第6号 国際漢方研究所(売上約5億円)

現時点で**売上約30億円/年**を取込み予定。
今後もさらなる追加M&A実現に向け案件ソーシング中。

4. 売上高 100 億円「Ureru100」の実現に向けて

売れるネット広告社グループは、「既存事業による成長」「M&Aによる成長」「新規事業による成長」の3つを融合し、2028年を目途に売上高 100 億円を実現する成長構想「Ureru100」を掲げています。

今期 M&A 第 6 号までの進展によって、売上規模 48.8 億円以上の企業グループ形成が視野に入り、「Ureru100」の実現に向けた事業基盤は大きく拡大することとなります。

今後も売れるネット広告社グループは、財務規律及び投資採算を重視しながら「戦略的同規模 M&A モデル」を継続し、以下の実現を本気で目指してまいります。

- 2028 年を目途に売上高 100 億円
- 時価総額 250 億円以上

