



2026年7月31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)、

株式会社 koujitsu 代表取締役 CEO 柴田雄平氏と資本・業務提携！

約5%の株式取得（第2位の大株主へ浮上・長期保有前提）と顧問就任により、

経営体制強化！

～AI・M&A戦略を加速し、圧倒的な利益成長と企業価値向上を推進～



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、このたび、株式会社koujitsu 代表取締役CEO 柴田雄平氏（以下「柴田氏」）と資本・業務提携を行うことについて合意いたしましたので、お知らせいたします。

本提携の一環として、柴田氏は売れるネット広告社グループ普通株式「約5%」を取得予定であり、2026年8月より売れるネット広告社グループの顧問に就任いたします。なお、柴田氏による本株式取得は、売れるネット広告社グループの飛躍的な成長に対する強固な確信に基づくものであり、純投資ではなく中長期的な企業価値向上を共に牽引するための「長期保有」を大前提としております。さらに、本取得により柴田氏は、売れるネット広告社グループにおいて「第2位」の大株主となります。

売れるネット広告社グループは、柴田氏が長年にわたり培ってきた事業戦略、マーケティング、M&A、PMI（買収後の経営統合）、AI及び組織づくりに関する豊富な知見と実践経験をグループ経営にダイレク

トに取り入れることで、経営体制を一層強化し、中長期的な企業価値及び株主価値の向上を目指してまいります。

1. 資本・業務提携の目的

売れるネット広告社グループは、「マーケティングを核とした成長機会創出企業」として、M&A を積極的に推進し、広告・AI・D2C・通信・ヘルスケア・Web3 など、多様な事業領域へ事業基盤を拡大しております。

グループ会社の拡大に伴い、経営戦略の高度化、M&A 後の PMI の推進、新規事業の創出、グループシナジーの最大化及びブランド価値の向上など、グループ全体を俯瞰した経営体制の強化が重要な経営課題となっております。特に、買収した企業の収益性を即座に高め、グループ全体の営業利益を底上げする強力な PMI 体制の構築は急務でした。

こうした中、売れるネット広告社グループは、事業の立ち上げから成長、M&A 及び PMI まで幅広い実務経験を有する柴田氏を経営パートナーとして迎えることが、グループの持続的な成長及び企業価値向上につながるものと判断し、本提携を決定いたしました。柴田氏の参画により、売れるネット広告社グループがこれまで培ってきたダイレクトマーケティングのノウハウと、柴田氏の最先端の AI 技術・経営最適化の手法が融合し、競合他社の追随を許さない圧倒的な収益基盤の確立が可能となります。

2. 柴田雄平氏について



今日も明日も、好い日にする。

柴田氏は、株式会社 koujitsu をはじめ複数企業の代表取締役 CEO を務める経営者であり、マーケティング、事業戦略、経営コンサルティング、AI、Web 制作、システム開発及び広告運用など幅広い分野で事業を展開しております。

2013 年の創業以来、自ら複数の事業を立ち上げるとともに、事業売却 (EXIT)、M&A 及び事業譲渡を経験するなど、事業の成長から企業価値向上までを一貫して実践してきました。また、累計 1,600 社以上の企業支援を通じて、大企業からスタートアップまで幅広い企業に対し、事業戦略、マーケティング、ブランディング、組織づくり、DX 及び AI 活用など、経営全般にわたる支援を行っております。

この 1,600 社以上におよぶ強固な顧客・支援先ネットワークは、売れるネット広告社グループの既存サービス (広告運用・D2C 支援等) の強力な見込み客 (リード) 基盤となり、相互送客による直接的かつ売上シナジーを創出することが見込まれます。

さらに、経営者向け事業戦略スクール「知足（CHISOKU）」を運営するとともに、AI 事業「AI ゆーへー」を展開するなど、次世代経営人材の育成及びAI 活用の普及にも取り組んでおります。また、KADOKAWA より『ブースト事業戦略』を出版し、経営者向け講演やカンファレンスへの登壇などを通じて、事業戦略やマーケティングに関する知見を広く発信しております。

売れるネット広告社グループは、柴田氏が有する経営者としての実践経験、事業戦略に関する知見及び実行力が、グループ全体の経営基盤の強化及び企業価値向上に大きく寄与するものと考えております。特に「AI ゆーへー」をはじめとするAI 領域での卓越した知見を売れるネット広告社グループの業務プロセスに組み込むことで、業務効率化による利益率の向上と、AI を活用した新規広告プロダクトの開発が加速いたします。

3. 柴田氏の役割

柴田氏には、売れるネット広告社グループの顧問として、グループ全体の経営戦略の立案及び実行、新規事業の創出、M&A 戦略及びPMI の高度化、マーケティング及びブランド戦略の強化など、グループ経営全般にわたり助言及び支援をいただく予定です。今後は柴田氏自らが先頭に立ち、事業シナジーが高く即座に利益貢献が可能なM&A 案件の発掘から、買収後の最速での黒字化・利益拡大（PMI）までを強力に主導していただきます。

また、これまで培われた豊富な経営経験や事業開発の知見を活かし、グループ会社間のシナジー創出、経営人材の育成及び組織力の強化についても積極的に関与いただく予定です。

売れるネット広告社グループは、柴田氏を単なる顧問ではなく、中長期的な企業価値向上を共に推進する経営パートナーとして位置付け、経営陣と密接に連携しながら、持続的な成長に向けた経営基盤の強化を進めてまいります。

4. 資本提携の意義

本提携では、柴田氏に売れるネット広告社グループ普通株式「約5%」を取得いただく予定です。

これにより、柴田氏は売れるネット広告社グループにおいて、創業者である加藤公一レオ（資産管理会社含む）に次ぐ「第2位」の大株主へと浮上いたします。

本提携の最大の意義は、柴田氏がこれほどの大規模な株式を取得し、売れるネット広告社グループのナンバー2の大株主となった上で、「長期保有（長期株主）」を強烈にコミットしている点にあります。株式を保有いただくことで、顧問として助言を行う立場にとどまらず、名実ともに第2位の大株主として売れるネット広告社グループの中長期的な成長と企業価値向上に全力を注いでいただく体制を構築いたします。

経営と株主の目線を完全に一致させることで、より中長期的な視点から経営戦略の立案・実行を推進し、持続的な企業価値及び株主価値の向上につなげてまいります。市場において、新たに第2位の大株主が誕生し、その全株式が長期安定的に保有されることは、売れるネット広告社グループの将来の爆発的な業績拡大に対する柴田氏の絶対的な自信の表れであり、株主の皆様にとっても極めて強力な安心材料になると確信しております。

5. 今後の展開

今回の提携を契機として、売れるネット広告社グループは、グループ経営体制のさらなる強化、M&A 後の PMI の高度化、新規事業創出の加速、マーケティング力及びブランド力の向上、そしてグループシナジーの最大化を推進してまいります。柴田氏の参画により、売れるネット広告社グループの「利益を生み出す力」は新たな次元へと突入いたします。

今後も、優れた経営人材との連携を積極的に進めることで、変化の激しい市場環境においても持続的な成長を実現し、企業価値及び株主価値の最大化を目指してまいります。

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れるネット広告社グループ (9235)
株式会社koujitsu代表取締役CEO
柴田雄平氏と資本・業務提携!

koujitsu
今日も明日も、
好い日にする。

約**5%**の株式取得
(第2位の大株主へ浮上・長期保有前提)と顧問就任により、
経営体制強化!
～AI・M&A戦略を加速し、圧倒的な利益成長と企業価値向上を推進～

柴田雄平氏
株式会社koujitsu 代表取締役CEO

① 今回のポイント



- 約5%の株式取得予定
- 第2位の大株主へ浮上
- 顧問就任により経営体制強化
- 長期保有を前提

② 柴田氏の強み



- AI・事業戦略・M&A・PMI
- マーケティング・組織づくり
- 経営最高の立ち上げ・EXIT実績
- 累計1,600社超を支援

③ 売れるネット広告社Gへの効果



- 経営体制を強化
- M&A後のPMIを高度化
- グループシナジー最大化
- ブランド価値向上

④ 中長期の成長ドライバー



- 1,600社ネットワークへのクロスセル
- AI導入によるコスト削減
- 新規広告プロダクト開発
- 大型M&Aの推進

「株主目線」と「経営目線」を一致させ、持続的な企業価値向上へ

本件が2027年7月期の連結業績に与える影響は現時点では軽微と見込んでおりますが、本資本・業務提携による1,600社へのクロスセル展開やAI導入によるコスト削減、次なる大型M&Aの成功等を通じて、中長期的には売れるネット広告社グループの企業価値向上（売上および営業利益の拡大）に多大な貢献に資するものと考えております。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以 上

4