



2026年8月27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)、2027年7月期もM&A戦略を積極推進

～独自の「マーケティングM&A戦略」に加え、

「戦略的同規模M&A」も視野に非連続な成長を加速～



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1日よりスタートした2027年7月期においても、M&Aを重要な成長戦略の一つとして位置づけ、引き続き積極的に推進してまいります。

当社グループは、これまでM&Aを通じてグループの事業領域および機能を拡充し、マーケティングを起点として、AI、EC、通信、BPO、製造など、多様な領域へと事業基盤を広げてまいりました。

2027年7月期においては、こうしたM&A戦略をさらに進化させます。

単に売上規模や事業領域を拡大することを目的としたM&Aではなく、当社グループの原点であり、中核的な強みである「マーケティング」をM&A戦略の中心に据え、「マーケティングの力を伸ばすM&A」と「マーケティングの力で伸ばすM&A」の2つを軸とする独自の「マーケティングM&A戦略」を推進してまいります。

さらに、従来型の M&A に加え、当社グループと同規模またはそれ以上の事業規模を有する企業との「戦略的同規模 M&A」についても、中長期的な企業価値の飛躍的向上につながる重要な選択肢として積極的に検討してまいります。

■2027 年 7 月期における「マーケティング M&A 戦略」

売れるネット広告社グループでは、マーケティングを単なる広告や販売促進活動ではなく、「価値を見つけ、価値を高め、価値を必要とする人へ届け、成長につなげること。」と定義しております。

M&A においても、この考え方を基本とします。

企業が持つ価値や可能性を見つけ、その価値をさらに高め、当社グループが持つマーケティングの力を掛け合わせることで成長につなげていく。

また同時に、新たな企業がグループに加わることで、当社グループ自身が持つマーケティングの力もさらに強くしていく。

この好循環を生み出すことが、当社グループが目指す「マーケティング M&A 戦略」です。

2027 年 7 月期においては、この考え方を「マーケティングの力を伸ばす M&A」と「マーケティングの力で伸ばす M&A」の 2 つの軸に整理し、今後の M&A を推進してまいります。



■「マーケティング M&A 戦略」の二つの軸

①「マーケティングの力を伸ばす M&A」

一つ目は、売れるネット広告社グループが持つマーケティングの力そのものを、さらに強くするための M&A です。

広告、AI、データ、クリエイティブ、CRM、EC、コールセンター、通信など、マーケティングに関連するさまざまな機能、技術、ノウハウ、顧客基盤を有する企業をグループに迎えることで、当社グループが提供できるマーケティングの領域と価値を拡大してまいります。

各社が持つ専門性や強みをグループに取り込み、それぞれの機能を組み合わせることで、単独の企業では提供することが難しい、より広範かつ高度なマーケティング支援を実現することを目指します。

今後も、当社グループのマーケティング機能を強化・拡張し、グループ全体の競争力向上につながる企業について、積極的に M&A を検討してまいります。

②「マーケティングの力で伸ばす M&A」

二つ目は、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の力を活用することで、さらなる成長が期待できる企業への M&A です。

世の中には、優れた商品、サービス、技術、製造力、ブランド、顧客基盤などを有している一方で、マーケティングや販売戦略に課題を抱え、その本来の可能性を十分に発揮できていない企業が数多く存在すると考えております。

当社グループは、このような企業をグループに迎え、マーケティング戦略、広告運用、クリエイティブ、EC、CRM、AI 活用、営業支援など、グループが持つマーケティングの力を掛け合わせることで、その企業が持つ価値をより多くのお客様へ届け、さらなる成長につなげてまいります。

メーカー、D2C 企業、サービス企業、SaaS 企業、地域企業、事業承継を検討する企業など、特定の業種だけに対象を限定するのではなく、「当社グループのマーケティングの力を掛け合わせることで、さらなる成長が期待できるか」という観点を重視して M&A を検討してまいります。



■企業価値を飛躍させる「戦略的同規模 M&A」も積極検討

2027年7月期においては、「マーケティング M&A 戦略」に基づく M&A を継続すると同時に、当社グループと同規模またはそれ以上の事業規模を有する企業との「戦略的同規模 M&A」についても積極的に検討してまいります。

当社グループは、M&A を積み重ねながら段階的に成長することに加え、互いの経営資源、顧客基盤、技術、人材、ブランド、販売チャネル等を組み合わせることで、単独では実現に時間を要する成長を一気に実現することも、企業価値向上に向けた重要な選択肢であると考えております。

戦略的同規模 M&A においては、単なる規模の拡大を目的とするのではなく、両社の強みを組み合わせることで大きなシナジーが期待できること、中長期的な収益力および競争力の向上につながることで、そして株主価値の向上に資することを重要な判断基準としてまいります。

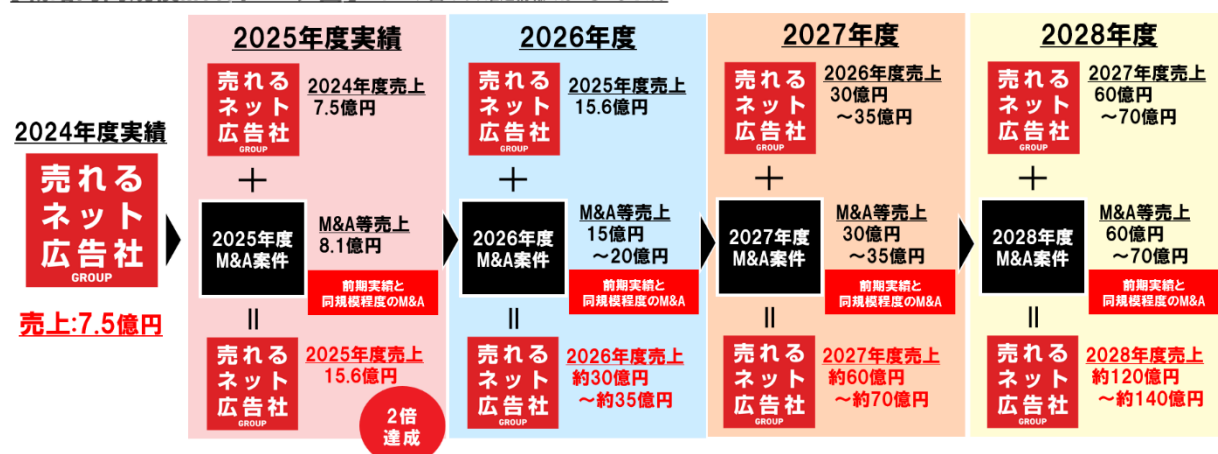
また、案件の特性に応じて、現金による株式取得だけに限定することなく、株式を活用した M&A その他の手法についても柔軟に検討し、資本効率および財務健全性とのバランスを重視しながら、最適なスキームを選択してまいります。

当社グループは、従来の延長線上にある成長だけではなく、企業規模そのものを大きく変える可能性を持つ戦略的 M&A についても視野に入れることで、非連続な成長機会を積極的に追求してまいります。

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。



■「会社を買う M&A」から「会社を成長させる M&A」へ

売れるネット広告社グループが目指しているのは、M&Aによって企業をグループに迎えること自体ではありません。

M&Aによってグループに加わった企業が持つ可能性を見つけ、その価値を高め、必要とする人へ届けることで、M&A後にさらに成長する企業を生み出していくことを目指しております。

今後はM&Aの件数や取得時点における売上・利益規模だけではなく、M&A後に当社グループのマーケティング力や経営資源を活用することで、対象企業が持つ可能性をどれだけ引き出し、グループ全体の成長につなげることができるかを重視してまいります。

■2027年7月期は「M&A」と「PMI」の両輪で成長を加速

2027年7月期においても、新たな成長機会の獲得に向けたM&Aを積極的に検討・推進してまいります。

同時に、これまでM&Aによってグループに加わった企業についても、グループ各社が持つマーケティングノウハウ、顧客基盤、販売チャネル、商品・サービス、技術、人材などの経営資源を相互に活用し、PMI（M&A後の統合プロセス）およびグループシナジーの創出をさらに加速してまいります。

それぞれのM&Aを独立した「点」として捉えるのではなく、グループ各社の強みを「線」としてつなぎ、さらに新たなM&Aを加えることで、グループ全体として提供できる価値を継続的に高めていく方針です。

新たなM&Aによる非連続な成長と、既存グループ会社の成長による収益力向上。

さらに、戦略的同規模M&Aによる企業規模そのものの飛躍的な拡大も選択肢に加えることで、2027年7月期以降の売れるネット広告社グループの成長を加速させてまいります。

■今後の M&A 方針について

今後の M&A 案件については、「マーケティング M&A 戦略」との整合性を重要な判断軸の一つとして検討してまいります。

「マーケティングの力を伸ばすことができる企業」であるか。あるいは、「マーケティングの力によって、さらに伸ばすことができる企業」であるか。

この2つの視点を基本としながら、当社グループとのシナジー、対象企業の成長可能性および収益性、投資回収可能性等を総合的に判断し、規律ある M&A を推進してまいります。

また、当社グループの企業規模や事業構造を大きく変える可能性を持つ戦略的同規模 M&A についても、中長期的な企業価値および株主価値の向上が期待できる案件については、積極的に検討してまいります。

売れるネット広告社グループは、M&A によって単に会社の数や売上規模を拡大するのではなく、「マーケティングの力で企業を成長させる M&A」を追求してまいります。

2027 年 7 月期においても、M&A と PMI を重要な成長ドライバーとして位置づけ、「マーケティング M&A 戦略」と「戦略的同規模 M&A」の両面から、グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。

以 上