



2026 年 9 月 8 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)、

【売上高 50 億円・営業利益 2 億円】の“必達”とさらなる業績上振れに向けた

「GROWTH STRATEGY 2027」を策定！

～本格的な収益拡大と企業価値最大化へ。グループの総力を結集し、

業績向上を生み出す 5 つの重点戦略を強力に推進～



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、2027 年 7 月期連結業績予想である【売上高 50 億円・営業利益 2 億円】の“必達”及びさらなる業績の向上、そして企業価値向上に向けた極めて重要な重点戦略として、「GROWTH STRATEGY 2027」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

『売れるネット広告社グループ』は、これまで M&A や新規事業への積極的かつ戦略的な投資を連続して実行し、マーケティングを起点に事業領域および強固なグループ経営基盤を圧倒的なスピードで拡大してまいりました。

2027 年 7 月期は、これまで先行投資として構築してきたこの巨大なグループ経営基盤のポテンシャルを

一気に開花させ、スピーディーに売上・利益を生み出していく、『売れるネット広告社グループ』にとって過去に類を見ない「収益化の果実を刈り取る」重要な一年と位置付けております。

そこで『売れるネット広告社グループ』は、「グループの力でスピーディーに利益を生み出す一年」を2027年7月期の経営テーマとして力強く掲げ、その実現に向けた具体的な重点施策を「GROWTH STRATEGY 2027」として体系化いたしました。

冒頭に掲げた通り、『売れるネット広告社グループ』が既に公表している2027年7月期連結業績予想は、売上高50億円、営業利益2億円としております。

ここで投資家の皆様に明確にお伝えすべきは、**本業績予想の達成に向けた確固たる根拠と、「すでに強固な収益基盤が完成している」という事実**です。前期第6号案件までのM&A完了により、対象会社の売上規模合計はすでに約30億円に達しております。そして投資家の皆様にとって最も重要なポイントは、これら対象6案件が「すべて黒字企業」であるという点です。

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

当該業績予想は、将来のM&Aや新規事業による不確定な成長のみを過大に前提としたものでは決してなく、この「すべて黒字企業で構成される約30億円の売上基盤」に、既存事業の成長施策等を保守的かつ着実に積み上げて策定したものです。この合算により、現在の事業規模から一気に拡大を遂げることになります。

「GROWTH STRATEGY 2027」は、この売上高50億円・営業利益2億円という“必達目標”の達成にとどまらず、さらなる業績の向上に向けて、『売れるネット広告社グループ』が2027年7月期に「何を成長させるのか」「いかにして利益率を向上させるのか」「どのような施策を実行するのか」を、4つの事業セグメントおよび5つの重点戦略に沿って具体化し、全社を挙げて邁進するものです。

『売れるネット広告社グループ』は、本戦略に掲げる各施策を一切の妥協なく着実に実行するとともに、その進捗と「生み出された利益の源泉」を継続的かつ積極的に情報発信することで、2027年7月期の業績予想達成、ひいては企業価値の最大化に向けた道筋を株主・投資家の皆様に分かりやすくお伝えしてまいります。

1. 「GROWTH STRATEGY 2027」策定の背景

『売れるネット広告社グループ』は、これまで「最強の売れるノウハウ®」に代表されるマーケティングを起点として、M&A、新規事業開発、AI・テクノロジー領域への進出等を先駆的かつ積極的に推進し、事業領域およびグループ基盤の拡大を進めてまいりました。

その結果、『売れるネット広告社グループ』の事業は現在、① マーケティング支援事業 ② グローバル情報通信事業 ③ コマース事業 ④ デジタルアセット・Web3 事業という、相互に強力なシナジーを生み出す4つの事業セグメントを中心として構成される企業グループへと拡大しております。

2027年7月期において最も重要なのは、こうして形成したグループを単なる「会社の集合体」とするのではなく、4つの事業セグメントそれぞれの収益力・利益率を最大化し、さらにグループ各社の強みを掛け合わせることで、グループ全体としてこれまでとは次元の異なる、より大きな売上・利益を創出することです。

すなわち、『売れるネット広告社グループ』は2027年7月期を、投資を中心とした「グループをつくるフェーズ」から、盤石なキャッシュフローを創出する「グループの力で利益を生み出すフェーズ」への転換点と位置付けております。

その実現に向け、STRATEGY01「GROUP GROWTH」、STRATEGY02「GROUP SYNERGY」、STRATEGY03「MARKETING M&A」、STRATEGY04「AI TRANSFORMATION」、STRATEGY05「NEXT GROWTH ENGINE」の5つを「GROWTH STRATEGY 2027」の重点戦略として推進してまいります。

グループの力で利益を生み出す一年へ

GROWTH STRATEGY 2027

～売上高50億円・営業利益2億円の達成に向けて～

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：証券コード9235)

売上高
50 億円

営業利益
2 億円

2027年7月期 連結業績予想



2027年7月期 経営テーマ

「グループの力で
利益を生み出す一年」

本戦略の目的

売上高50億円・営業利益2億円の達成に向け、
「何を伸ばし、何を実行し、どう売上・利益に
つなげるか」を明確にする。

経営サイクル



グループ全体の成長を加速する5つの重点戦略



01 GROUP GROWTH
グループ全体の
持続的成長



02 GROUP SYNERGY
グループシナジーの
最大化



03 MARKETING M&A
マーケティング領域の
M&A戦略



04 AI TRANSFORMATION
AIトランスフォーメーションの
推進



05 NEXT GROWTH ENGINE
次なる成長エンジンの
創出



新商品・新サービス



新規受注・新規顧客



業務提携



M&A



AI関連施策 など

本戦略に基づく取り組みの進捗を継続的に発信し、
売上高50億円・営業利益2億円の達成を目指します。

2027年7月期
業績予想の達成へ



2. 「GROWTH STRATEGY 2027」 5つの重点戦略

● STRATEGY 01 GROUP GROWTH

～4つの事業セグメントの収益力を最大化し、強固なキャッシュを創出～

「GROWTH STRATEGY 2027」において、『売れるネット広告社グループ』が最も重視し、直接的な利益貢献に直結する戦略が「GROUP GROWTH」です。

2027年7月期は、グループ全体の規模を拡大することだけではなく、すでに「すべて黒字」として盤石な土台を形成している M&A 先を含め、強力なキャッシュカウ（資金源）となり得る4つの事業セグメントそれぞれの収益力・利益率を最大化することを最優先事項として推進してまいります。

各事業が有する強固な顧客基盤、独自の商品・サービス、先進的な技術、優秀な人材、圧倒的なノウハウ等の経営資源を最大限にフル活用するとともに、『売れるネット広告社グループ』が有するマーケティング、AI、営業、テクノロジー等の強力な機能を惜しみなく投入することで、各事業の成長速度および収益性を高めてまいります。

2027年7月期における利益創出の要となる4つの事業セグメントの重点テーマおよび主な重点施策は、以下のとおりです。

01 マーケティング支援事業

「マーケティング力の強化と事業領域の拡大による非連続的な収益力向上」

「マーケティング力の強化と事業領域の拡大による非連続的な収益力向上」 マーケティング支援事業は、『売れるネット広告社グループ』の原点であると同時に、グループ全体の成長と高収益を支える最も中核的な事業領域です。

2027年7月期は、既存のデジタルマーケティング・D2C 支援領域における既存顧客との取引拡大および新規顧客獲得を推進するとともに、AI、越境 EC、BPO 等の周辺領域を含めたサービスラインアップの拡充を進め、顧客単価（LTV）の大幅な引き上げを図ってまいります。

また、『売れるネット広告社グループ』がこれまで蓄積してきたマーケティングノウハウをグループ各社へ横展開することで、マーケティング支援事業そのものの成長だけではなく、グループ全体の売上・利益拡大を根底から支え、全社の業績を底上げする「中核的な成長支援機能」としての役割もこれまで以上に強化してまいります。

【2027年7月期の主な重点施策】

- 存顧客との取引拡大による LTV の最大化
- 規顧客獲得の徹底的な強化
- AI を活用したマーケティングサービス等の高付加価値化・高利益率化
- 新たなマーケティングサービスの継続的な開発
- 越境 EC 領域の事業拡大によるグローバル収益の獲得
- BPO・営業支援領域の拡大による継続収益（ストック収入）の基盤強化
- グループ各社へのマーケティング機能の提供によるグループ全体の利益率改善
- グループ顧客基盤を活用したクロスセルの強力な推進

02 グローバル情報通信事業

「既存の盤石な安定収益基盤を強化し、拡大する新たな通信需要を確実に取り込む」

グローバル情報通信事業では、教育旅行、モバイル端末、通信サービス等においてこれまで培ってきた顧客基盤、強力な端末調達力、長年の通信ノウハウ等を最大限に活用し、既存事業のさらなる非連続的な成長を推進してまいります。

特に、教育旅行関連をはじめとする既存の盤石で安定的な収益基盤をさらに強化するとともに、法人向け通信、大型イベント、SIM・eSIM、IoT、急速に拡大するインバウンド等の新たな通信需要を積極的に、かつスピーディに取り込むことで、多大な収益機会の拡大を目指してまいります。

また、グループ内に蓄積された通信関連の技術、商品、顧客、仕入・販売ノウハウ等を相互にフル活用し合うことで、利益率の高い新たな通信サービスおよび法人向けソリューションの開発にも注力してまいります。

【2027 年 7 月期の主な重点施策】

- 教育旅行領域における圧倒的なシェア拡大と取引拡大
- 法人向け通信需要の積極的な開拓とストック収益化
- イベント等の新たな需要領域の独占的開拓
- SIM・eSIM 等の高利益率通信サービスの拡大
- 新たな通信サービス・商材の独自開発
- IoT 関連領域の先駆的な開拓
- インバウンド・海外関連の巨大需要の取り込み
- グループ顧客基盤を活用したクロスセルによる顧客単価の大幅向上

03 コマース事業

「商品力×卓越したマーケティング力で事業成長を加速」

コマース事業では、各事業・各ブランドが有する優れた商品力に、『売れるネット広告社グループ』が最も強みとする「売れる」マーケティング力をダイレクトに掛け合わせることで、販売規模および収益力の拡大を目指してまいります。

2027 年 7 月期は、既存商品の販売拡大を最優先としながら、広告運用、クリエイティブ、CRM、EC 等のマーケティング機能を強化するとともに、市場を牽引する新商品の開発、新たな販売チャネルの開拓等にも積極的に取り組んでまいります。

また、コマース事業について、『売れるネット広告社グループ』が推進する「マーケティングの力で企業価値を高める」モデルを実践し、利益を創出する重要な事業領域として位置付け、商品・ブランドが持つ潜在的な価値（利益ポテンシャル）の最大化を目指してまいります。

【2027 年 7 月期の主な重点施策】

- 主力商品の販売拡大による圧倒的な市場シェア獲得
- 広告運用・クリエイティブの強化による CPA（顧客獲得単価）の改善
- EC・CRM の強化によるリピート率の向上
- 既存顧客の LTV（顧客生涯価値）の最大化
- 高収益をもたらす新商品の継続的な開発

- 新たな販売チャネルの開拓による売上基盤の多角化
- グループマーケティング機能のフル投入による利益率の改善
- グループ顧客・ノウハウを活用した販売拡大

04 デジタルアセット・Web3 事業

「AI・デジタル・Web3 領域を、次世代の高収益基盤へ」

デジタルアセット・Web3 事業では、AI、Web3、暗号資産、GPU、デジタルコンテンツ等の世界的なメガトレンドかつ急成長領域において、新たな事業・サービスの開発および早期の収益化を推進してまいります。

2027 年 7 月期は、新たなサービスを単に「開発する段階」から、実際の顧客獲得、大型案件獲得、サービス提供等を通じて「本格的な収益を生み出す段階」へ完全に移行させることを最重要テーマとしております。

AI・システム開発・運用、暗号資産関連サービス、決済、GPU インフラ、ゲーム・コンテンツ等、それぞれの領域において豊富な事業機会を拡大するとともに、グループが有するマーケティング力、営業力、顧客基盤等をフル活用することで、事業成長を加速してまいります。

【2027 年 7 月期の主な重点施策】

- AI 関連サービスの販売拡大による強固な収益創出
- AI を活用した高付加価値な新サービスの開発
- AI・システム技術のグループ各社への展開による内製化と大幅なコスト削減
- 暗号資産関連サービスの事業拡大と収益基盤の確立
- Web3・デジタル決済領域における画期的なサービス展開
- 需要が急増する GPU・AI インフラ関連事業の強力な推進
- ゲーム・コンテンツ領域における大型案件の獲得
- 新たなデジタルサービスの開発およびダイレクトな収益化

「計画」から「進捗」、そして「圧倒的な成果（利益）」へ

『売れるネット広告社グループ』では、上記の重点施策を単なる方針やスローガンとして掲げるだけでなく、2027 年 7 月期を通じてスピーディーに実行し、その進捗および「どれだけの利益に結びついたか」という成果を、株主・投資家の皆様へ継続的かつ積極的にお伝えしてまいります。

今後公表する新商品・新サービス、新規受注、新規顧客獲得、業務提携、商品開発、AI 実装、グループ連携等については、可能な限り「GROWTH STRATEGY 2027」に掲げる各事業セグメントの重点施策との関係性を明確にすることで、

「何を目指しているのか」「何を実行したのか」「どこまで進んでいるのか」「それがどれほど大きな利益と企業価値の向上につながったのか」を継続的にお伝えしてまいります。

4つの事業セグメントの成長を加速し、グループ全体の収益力を最大化します。

2027年7月期 連結業績予想

売上高
50億円

営業利益
2億円

01 マーケティング支援事業



マーケティング力の強化と
事業領域の拡大による収益力向上

- 既存顧客との取引拡大
- 新規顧客獲得の強化
- AI活用によるサービス高度化
- 越境EC・BPO領域の拡大
- グループ各社への機能提供
- クロスセルの推進

02 グローバル情報通信事業



既存の安定収益基盤を強化し、
新たな通信需要を取り込む

- 教育旅行領域の取引拡大
- 法人・イベント等の需要開拓
- SIM・eSIM等のサービス拡大
- IoT・インバウンド需要の取込
- 新サービス・商材の開発
- グループ顧客基盤のクロスセル

03 コマース事業



商品力×マーケティング力で
事業成長を加速

- 主力商品の販売拡大
- 広告・クリエイティブの強化
- EC・CRMの強化とLTV向上
- 新商品の開発
- 新たな販売チャネルの開拓
- グループ機能投入による販売拡大

04 デジタルアセット・Web3事業



AI・デジタル・Web3領域を
次の収益事業へ

- AI関連サービスの販売拡大
- 暗号資産・決済サービスの拡大
- GPU・AIインフラ事業の推進
- ゲーム・コンテンツ案件の獲得
- 新サービスの開発・収益化
- グループ顧客基盤の活用



すべての施策を
売上高50億円・
営業利益2億円の達成へ

計画から進捗、そして成果へ。戦略を実行し、着実に成果につなげます。



● STRATEGY 02 GROUP SYNERGY

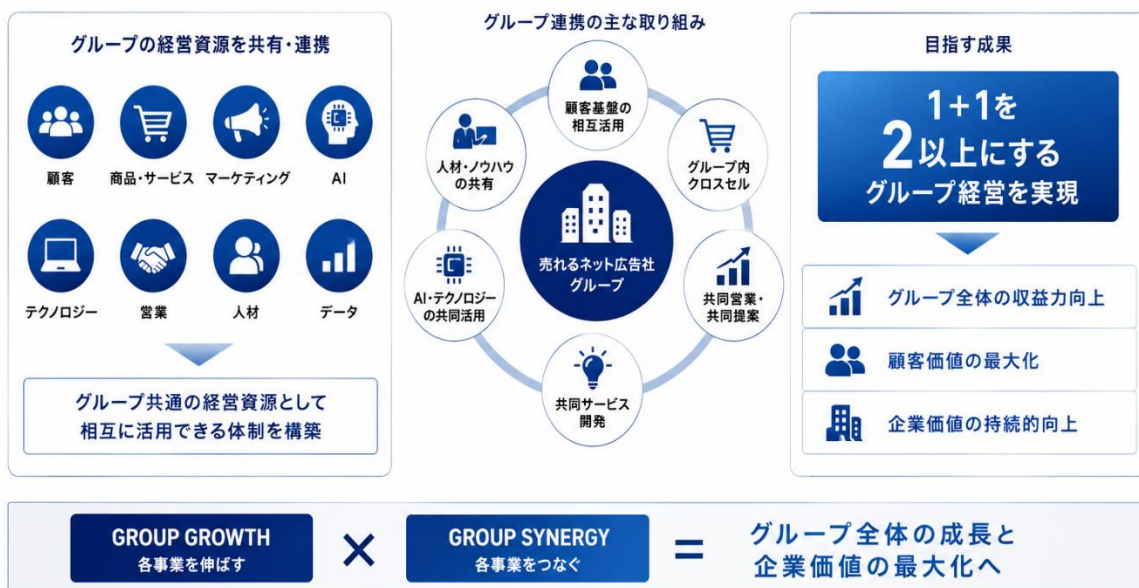
～「会社の集合体」から「利益を増幅させる、強靱なひとつのグループ」へ～

「GROUP GROWTH」による4つの事業セグメントそれぞれの単独での成長に加え、2027年7月期は、事業セグメントおよびグループ企業の垣根を完全に取り払い、利益を高めるための連携を本格的に強化してまいります。

『売れるネット広告社グループ』が保有する「顧客」「商品・サービス」「マーケティング」「AI」「テクノロジー」「営業力」「優秀な人材」「膨大なデータ」等をグループ共通の強力な経営資源として捉え、顧客基盤の相互活用、グループ内クロスセルによる売上拡大、共同営業・共同提案による成約率の向上、共同サービス開発、マーケティング機能の共有、AI・テクノロジーの共同活用、人材・ノウハウの共有等を推進してまいります。

これにより、「各事業を伸ばす GROUP GROWTH」×「各事業をつなぐ GROUP SYNERGY」によって、「1+1を3にも5にもする圧倒的なグループ経営」を実現し、コストを徹底的に最適化しながらグループ全体の収益力および企業価値の向上を目指してまいります。

事業セグメント・グループ企業の垣根を越えた連携を強化し、グループ全体の収益力を最大化します。



● STRATEGY 03 MARKETING M&A

～M&Aを継続し、EPS（1株当たり利益）の向上とさらなる成長機会を獲得～

『売れるネット広告社グループ』は、2027年7月期においてもM&Aを「時間を買う」極めて重要な成長戦略の一つとして位置付け、推進してまいります。

『売れるネット広告社グループ』が推進する「マーケティングM&A戦略」では、

①「マーケティングの力を伸ばすM&A」

『売れるネット広告社グループ』のマーケティング力そのものを底上げし、競争優位性をさらに強固にする技術、サービス、人材、顧客基盤等を有する企業をグループに迎えるM&A

②「マーケティングの力で伸ばすM&A」

優れた商品・サービス・技術等を有しながら、マーケティングや営業面に課題を抱える（成長余地が大きい）企業をグループに迎え、『売れるネット広告社グループ』の持つ「売れるマーケティング力」を注入することで一気に業績を急回復・急成長させ、企業価値向上を図るM&A

の2つを軸として推進してまいります。

また、事業領域、企業規模、シナジー等を総合的に判断し、『売れるネット広告社グループ』の企業価値および業績に影響を与える（大きく向上させる可能性がある）場合には、「戦略的同規模M&A」についても有力な選択肢として積極的に検討してまいります。

2027年7月期においては、前期までに実現した「すべて黒字企業の買収」という成功モデルを踏襲し、単なる「買うこと（規模の拡大）」だけではなく、「買った後に力強く伸ばすこと（利益の最大化）」を

これまで以上に重視し、「GROUP GROWTH」および「GROUP SYNERGY」と完全に一体となった、確実なリターンを生む M&A 戦略を推進してまいります。



●STRATEGY 04 AI TRANSFORMATION

～AI をグループ全体の売上向上とコスト削減をもたらす成長インフラへ～

『売れるネット広告社グループ』では、AI を単独の事業領域として捉えるだけではなく、AI をグループ全体の売上拡大、生産性の向上、そして利益率の改善を同時実現するための重要な経営インフラとして位置付けております。

2027 年 7 月期は、マーケティング、営業、カスタマーサポート、システム開発・運用、業務効率化、データ分析、商品・サービス開発等のあらゆる幅広い領域へ**最新の AI を最速で実装し、「売上を伸ばす AI」** × **「徹底的にコストを最適化する AI」** の両面から、グループ全体の収益力をかつてない水準まで高めてまいります。

また、グループ各社を AI 活用の最前線の実践・検証の場としてフル活用し、そこで生まれた**成功事例とノウハウ**を他のグループ企業へ即座に横展開するとともに、**外部顧客向けのサービス**として販売展開することで、グループ全体の競争力向上と AI 事業そのものの成長を同時に目指してまいります。

STRATEGY 04

AI TRANSFORMATION

～AIをグループ全体の
成長インフラへ～

AIをグループ全体の売上拡大・生産性向上・利益率改善を実現する
重要な経営インフラとして、幅広い領域へ実装します。

2027年7月期 連結業績予想

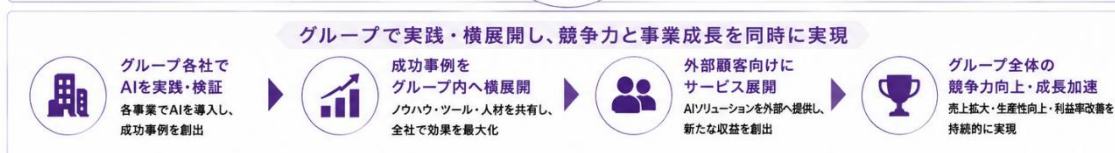
売上高

50億円

営業利益

2億円

AIを実装する主な領域



AIを成長インフラとして活用し、グループ全体の収益力を最大化します。

● STRATEGY 05 NEXT GROWTH ENGINE

～2027年7月期中に「企業価値を向上させる次の成長」を仕込む～

『売れるネット広告社グループ』は、2027年7月期の業績予想達成という目先のゴールにとどまることなく、その先の企業価値の非連続的な向上につながる新たな事業基盤の構築にも取り組んでまいります。

具体的には、市場の常識を覆すような新規事業の創出、国内外の有力企業との強力な業務提携、資本業務提携、新たな高利回り投資機会の創出、資金調達手法の多様化、外部企業・専門家・金融機関等との強固なネットワーク拡大を積極的に推進してまいります。

『売れるネット広告社グループ』内の経営資源だけに限定することなく、外部パートナーが有する豊富な「資金」「最先端技術」「優秀な人材」「強固な顧客基盤」「グローバルなネットワーク」等も積極的に活用することで、2027年7月期の確実な事業成長と、その先につながる収益機会（新たな成長機会）の双方を創出してまいります。



3. 5つの重点戦略を「売上・利益の成長」へダイレクトにつなげる

「GROWTH STRATEGY 2027」に掲げる5つの重点戦略は、それぞれ独立したものではなく、相互に密接に連動することでグループ全体の成長を加速させる強力なエコシステムです。

「GROUP GROWTH」によって4つの事業セグメントそれぞれの収益力・キャッシュ創出力を高め、そこに「GROUP SYNERGY」による事業・会社の垣根を越えた連携を掛け合わせることで、利益率を向上させます。

さらに、「MARKETING M&A」によって新たな成長企業・事業をスピーディーにグループに加え、「AI TRANSFORMATION」によって売上拡大と生産性向上を加速させ、「NEXT GROWTH ENGINE」によってその先につながる新たな成長機会を創出してまいります。

すなわち、「4つの事業セグメントの成長」×「強固な利益を生むグループシナジーの創出」×「M&Aによる成長機会の獲得」×「AIによる売上拡大・生産性向上」×「次なる成長エンジンの創出」を有機的かつ戦略的に連動させることで、『売れるネット広告社グループ』は、単なる「グループを拡大する経営」から、ステークホルダーの皆様へ最大の還元をもたらす「グループの力で強固な利益と企業価値を生み出す経営」へと進化してまいります。

3. 5つの重点戦略を売上・利益の成長につなげる

5つの重点戦略を有機的に連動させ、グループの収益力と企業価値を最大化します。



4. 今後の情報発信について

～IR・PRを通じて「事業成長と利益拡大の進捗」を可視化し、常に市場の期待を超える～

『売れるネット広告社グループ』では、「GROWTH STRATEGY 2027」を一度公表して終わる形式的な経営方針ではなく、2027年7月期における事業成長と企業価値向上に向けた「成し遂げるべき実行計画」として位置付けております。

今後公表する新商品・新サービス、大型の新規受注、新規顧客獲得、業務提携、資本業務提携、グループシナジーによる利益貢献、AI関連の革新的施策、新規事業、戦略的M&A等については、それぞれを単独の取り組みとして捉えるのではなく、原則として「GROWTH STRATEGY 2027」に掲げる各重点戦略および各事業セグメントの成長施策と連動させ、どの戦略・重点施策に位置付けられ、どのように業績（事業成長および収益力向上）に直結するのかを、株主・投資家の皆様へ可能な限り明確に提示してまいります。

これにより、「PLAN—明確な成長戦略を示す」→「ACTION—スピード感をもって具体的な施策を実行する」→「PROGRESS—積極的なIR・PRを通じて進捗を可視化する」→「GROWTH—売上・利益の成長へダイレクトにつなげる」→「RESULT—決算を通じて市場の期待を超える成果を示す」という一連の成長サイクルを、株主・投資家の皆様へ継続的に伝えまいります。

『売れるネット広告社グループ』は、IR・PRを単なる個別事象の発表ではなく、企業価値が向上していく過程を継続的に伝える「市場との極めて重要な対話（コミュニケーション）」と位置付け、「GROWTH STRATEGY 2027」の進捗およびその成果を積極的に発信するとともに、各四半期の決算説明等においても、本戦略に掲げる重点施策の進捗について可能な範囲で継続的に情報発信を行ってまいります。

今後の情報発信について ～IRを通じて「事業成長の進捗」を可視化～

当社グループは、「GROWTH STRATEGY 2027」を実行計画として位置付け、すべての取り組みを各戦略・成長施策と連動させ、事業成長と企業価値向上を目指します。



5. 【売上高 50 億円・営業利益 2 億円】の「必達」と、その先にある圧倒的な成長に向けて

本資料の冒頭に掲げた通り、『売れるネット広告社グループ』が公表している 2027 年 7 月期連結業績予想は、【売上高 50 億円・営業利益 2 億円】としております。

この業績予想は、単なる将来への楽観的な期待値ではありません。前期第 6 号案件までの完了により、対象会社の売上規模合計は約 30 億円に達しており、これら 6 案件は「すべて黒字企業」です。つまり、すでに完成している強固な黒字基盤に、既存事業における実行確度の高い成長施策等を厳格に積み上げて策定したものです。

2027 年 7 月期は、これまで先行して構築してきたグループ基盤を最大限に活かし、各事業を力強く伸ばす。各事業を有機的につなぐ。優秀な新しい仲間を加える。AI で成長を加速する。そして、企業価値を向上させる次の成長を仕込む。という 5 つの重点戦略を一切の妥協なく着実に実行してまいります。

また、その実行状況についても、各事業セグメントにおける新たな取り組みや業績への影響（成果）を積極的かつタイムリーに情報発信することで、業績予想の達成、さらには向上に向けた進捗を株主・投資家の皆様に継続的に伝えてまいります。

『売れるネット広告社グループ』は、「GROWTH STRATEGY 2027」の確実な実行から、各事業セグメントの成長、そしてグループ全体の強力な売上・利益の拡大へという流れを実現することで、2027 年 7 月期連結業績予想である【売上高 50 億円・営業利益 2 億円】の達成を“必達”の通過点として目指してまいります。

2027 年 7 月期を、『売れるネット広告社グループ』の歴史において「グループの総力がかつてないほどの強固な利益を生み出す一年」とし、ステークホルダーの皆様への還元につながる持続的かつ非連続的

な成長、および企業価値の向上に確実につなげてまいります。

5. 売上高50億円・営業利益2億円の達成に向けて

当社グループが公表している 2027 年 7 月期連結業績予想は、
売上高 50 億円・営業利益 2 億円としております。

当該業績予想は、単なる将来への期待値ではなく、既存グループ各社の
事業計画、既に実行した M&A による業績寄与、既存事業における成長施策等を
積み上げて策定したものです。

2027 年 7 月期 連結業績予想

売上高

50 億円

営業利益

2 億円

5つの重点戦略を着実に実行します

01

各事業を伸ばす
GROUP GROWTH



4つの事業セグメントの
収益力を最大化

02

各事業をつなぐ
GROUP SYNERGY



事業・会社の垣根を越えた
シナジーを創出

03

新しい仲間を加える
MARKETING M&A



M&Aを継続し、新たな
成長機会を獲得

04

AIで成長を加速する
AI TRANSFORMATION



AIをグループ全体の
成長インフラへ

05

次の成長を仕込む
NEXT GROWTH ENGINE



新たな成長機会を創出し、
未来の成長を仕込む



新たな取り組みや成果を
積極的に情報発信し、
業績予想達成に向けた進捗を
継続的にお伝えします。



GROWTH STRATEGY 2027の実行
5つの重点戦略を着実に推進



各事業セグメントの成長
既存事業の拡大と
新たな価値創出



グループ全体の
売上・利益の拡大
持続的な成長と
企業価値の向上へ

2027 年 7 月期は

「グループの力で利益を生み出す一年」

持続的な成長および企業価値の向上につなげてまいります。

6. 業績への影響

本件は、『売れるネット広告社グループ』の 2027 年 7 月期における経営方針および成長戦略を体系化したものであり、本件の公表自体が直ちに『売れるネット広告社グループ』の連結業績に直接与える影響はありません。

また、本件は既に公表している 2027 年 7 月期の連結業績予想（売上高 50 億円・営業利益 2 億円）を変更するものではありませんが、これはあくまで現時点での必達目標としての数値です。

今後、本戦略に基づく各施策について、開示すべき事項が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

以 上