

「GROWTH STRATEGY 2027」

～「グループの力で利益を生み出す一年」へ
売上高50億円・営業利益2億円の達成に向け
5つの重点戦略を推進～

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)

2026年9月8日



<https://youtu.be/bV6S65QKrNY>
説明動画はこちら

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



戦略を示す



実行する



進捗を示す



業績で成果を示す

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



STRATEGY 01

GROUP GROWTH

～4つの事業セグメントの収益力を最大化～

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。



計画
戦略・施策の策定



実行
施策の推進



進捗
進捗を開示・共有



成果
業績で成果を実現

STRATEGY 02

GROUP SYNERGY

～「会社の集合体」から「ひとつのグループ」へ～

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。

2027年7月期 連結業績予想

売上高

50 億円

営業利益

2 億円

グループの経営資源を共有・連携



グループ共通の経営資源として
相互に活用できる体制を構築

グループ連携の主な取り組み



目指す成果

1+1を
2以上にする
グループ経営を実現

- グループ全体の収益力向上
- 顧客価値の最大化
- 企業価値の持続的向上

GROUP GROWTH

各事業を伸ばす



GROUP SYNERGY

各事業をつなぐ



グループ全体の成長と
企業価値の最大化へ

STRATEGY 03

MARKETING M&A

～M&Aを継続し、さらなる成長機会を獲得～

2つの軸でM&Aを推進し、グループの成長を加速させます。

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 マーケティングの力を伸ばすM&A

マーケティング力そのものを強化する
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

対象イメージ



マーケティング
技術・ツール



専門人材



顧客基盤



ノウハウ

02 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、
マーケティングや営業に成長余地のある
企業をグループに迎え、価値向上を図るM&A

対象イメージ



優れた商品・
サービス



独自技術・
ノウハウ



成長余地のある
企業

03 戦略的同規模M&Aを選択肢として検討

事業領域・企業規模・シナジー等を総合的に判断し、
企業価値を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も選択肢として検討



「買うこと」だけでなく、「買った後に伸ばすこと」を重視



買収後の成長支援を強化

マーケティング・営業・AI・テクノロジー等を投入



グループシナジーの最大化

顧客・商品・人材・ノウハウを相互活用



持続的な企業価値向上へ

売上・利益の拡大と企業価値の最大化を実現

GROUP GROWTH

各事業を伸ばす



GROUP SYNERGY

各事業をつなぐ



MARKETING M&A

M&Aで成長機会を獲得



グループ全体の

成長を加速

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

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
						
広告最適化・効果分析 コンテンツ生成など	商談提案の自動化 営業支援・予測分析など	チャットボット・応答支援 問い合わせ対応の効率化	AIによる開発支援 運用監視・自動化など	RPA・文書処理の自動化 業務プロセスの最適化	データ可視化・需要予測 意思決定の高度化	AIを活用した新商品開発 サービスの高度化



グループで実践・横展開し、競争力と事業成長を同時に実現



グループ各社で
AIを実践・検証
各事業でAIを導入し、
成功事例を創出



成功事例を
グループ内へ横展開
ノウハウ・ツール・人材を共有し、
全社で効果を最大化



外部顧客向けに
サービス展開
AIソリューションを外部へ提供し、
新たな収益を創出



グループ全体の
競争力向上・成長加速
売上拡大・生産性向上・利益率改善を
持続的に実現

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
「次の成長」を仕込む～

2027年7月期の業績予想達成に加え、その先のさらなる成長につながる
新たな事業基盤の構築に取り組みます。

2027年7月期 連結業績予想

売上高

50億円

営業利益

2億円

次の成長に向けた主な取り組み



新規事業の創出



国内外企業との
業務提携



資本業務提携



新たな投資機会の
創出



資金調達手法の
多様化



外部ネットワーク
の拡大

外部パートナーの力も積極的に活用



資金



技術



人材



顧客



ネットワーク

2027年7月期の成長

+

その先の新たな成長機会を創出

次の成長エンジンを今期中に仕込み、中長期的な企業価値向上を目指します。

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。



5つの重点戦略の連動により、グループの利益成長と企業価値の最大化を実現します。

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。

IRを通じてお伝えする成長サイクル



IRを単なる個別事象の発表ではなく、事業成長の過程を株主・投資家の皆様に継続的に伝える重要なコミュニケーションと位置付け、「GROWTH STRATEGY 2027」の進捗および成果を積極的に発信してまいります。

継続的な情報発信の取り組み



四半期ごとの決算説明
で進捗を報告
(可能な範囲で継続開示)



各施策のKPI・進捗を
分かりやすく開示



戦略・施策と紐づけた
ストーリー性のある
IRを実施



株主・投資家との
対話を強化し、
ご意見を経営に反映



透明性の高いIRを通じて
継続的な信頼と
企業価値向上を実現

戦略の「実行」→「進捗の可視化」→「成果の創出」を一貫して推進し、持続的な成長を実現します。

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。

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！



**売れる
ネット
広告社**
GROUP

**売れる
ネット
広告社**
GROUP

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)