



2026年9月10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)、みらい証券と業務提携

～M&A・資本戦略・企業価値創造領域で連携し、新たな投資・成長支援モデルの構築～



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、みらい証券株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：上島健史、以下「みらい証券」）と、M&A・資本戦略・企業価値創造領域における業務提携を開始することをお知らせいたします。

本提携を通じて、みらい証券が有する非上場株式の株価算定（企業評価）や売買（セカンダリー）経験、株主や取引先に対する調査能力、事業承継・M&A・資本政策・ファンド組成等に関する金融・投資領域の知見と、売れるネット広告社グループが有する M&A、マーケティング、AI、営業、テクノロジー等の企業成長支援機能を融合し、企業への「投資」と「投資後の企業価値向上」を一体化した新たな企業価値創造モデルの構築を目指してまいります。本提携は、この双方を掛け合わせることで、企業に対する新たな成長支援を可能とする取り組みです。

売れるネット広告社グループは、企業価値は二つの側面から評価されるものと考えております。売上と利益を伸ばす事業の力と、資本コストを意識した経営によって市場からの評価を高める資本の力です。売れるネット広告社グループはマーケティングと AI による事業成長の実行力を、みらい証券は非上場企業の資本政策と企業評価に関する専門性を、それぞれ強みとしております。本提携は、この双方を掛け合わせることで、企業に対する新たな成長支援を可能とする取り組みです。

具体的には、投資を検討する段階ではみらい證券の調査・評価（市場・経営者・取引先等）の知見を活用して投資判断の精度を高め、投資実行後は売れるネット広告社グループのマーケティング・AI等の実行力で成長を牽引します。投資、事業成長、そして市場からの評価という一連の流れを、両社で一貫して担う体制を構築いたします。

【本提携の背景】

売れるネット広告社グループは、2027年7月期をグループ各社の収益力を最大化する「利益創出フェーズ」と位置づけ、既存事業の成長に加え、M&Aを重要な成長戦略の一つとして推進しております。売れるネット広告社グループが目指しているのは、単に企業を買収し、グループ会社を増やしていくことではありません。売れるネット広告社グループがこれまで培ってきたマーケティング、AI、営業、テクノロジー、人材、データ等の経営資源を投資先・グループ企業に提供することで、企業の成長を加速させ、その企業価値を高めていく「企業価値創造型 M&A」への進化を進めております。

一方、みらい證券は、プライベート・エクイティ分野を中心に、日本証券業協会が定める株主コミュニティ制度による非上場企業支援、投資事業組合（ファンド）の組成・運営、M&A、企業再生、資金調達、資本政策等に関する豊富な知見を有しております。

今回、両社の強みを組み合わせることにより、「金融・資本の力」×「マーケティング・AIによる企業成長力」という新たな企業価値創造モデルを構築できるとの考えから、本提携に至りました。

【本提携における主な協業領域】

両社は、以下の領域を中心に具体的な協業を進めてまいります。

① M&A・投資案件における連携

両社のネットワークを活用し、成長可能性を有する企業、事業承継企業、事業再生・事業構造改革を必要とする企業等について、M&A・投資案件の発掘および検討を共同で進めます。

② 資金調達・資本政策における連携

投資先・支援先企業の成長ステージや事業戦略に応じ、エクイティ・ファイナンスをはじめとする資金調達、資本政策等について、両社の知見を活用した支援を行ってまいります。

③ 投資後の企業価値向上支援

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、人材、データ等の経営資源を活用し、投資先企業の売上拡大、収益性改善、DX・AI活用等を支援します。

単なる資金提供にとどまらず、投資後の事業成長まで支援することで、継続的な企業価値向上を目指します。

④ 新たな投資スキーム・ファンド組成の検討

両社の強みを活用し、成長企業への投資、M&A、事業承継、カーブアウト、企業再生等を対象とする新たな投資スキームおよびファンドの組成についても検討を開始いたします。

金融・投資の専門性と、企業を実際に成長させるマーケティング・AI等の実行力を融合することで、新たな企業価値創造の仕組みの構築を目指します。

【「企業を買う M&A」から「企業価値を創る M&A」へ】

本提携の効果は、これから実行する M&A に限りません。既に売れるネット広告社グループに加わっている各社に対しても、以下の四つの変化をもたらします。

（１）グループ各社を起点とした新たな M&A の推進

これまでの M&A によって売れるネット広告社グループに加わった各社は、それぞれの事業領域における知見と顧客基盤を持っています。みらい證券が有する事業承継案件のソーシング機能と企業価値算定の知見を組み合わせることで、グループ各社を起点に、その周辺領域での新たな買収・提携を検討できるようになります。買収した企業が、次の買収の担い手となる構造への転換です。

（２）グループ各社単位での成長資金の調達

みらい證券が持つ非上場企業の資金調達および資本政策の知見により、グループ各社がそれぞれの成長ステージに応じて外部から成長資金を調達する道が開けます。売れるネット広告社グループの財務資源のみに依存せず、各社が自律的に成長投資を行える体制へ移行いたします。

（３）事業を伸ばす経営人材の獲得と定着

非上場株式のセカンダリー取引に関するみらい證券の知見を活用することで、グループ各社の株式を用いた経営陣・従業員向けインセンティブ設計が現実的な選択肢となります。事業成長を担う人材を各社に迎え、その成果が報われる仕組みを整えます。

（４）資本の規律に基づく経営の浸透

グループ各社の経営に、売上・利益の成長に加えて資本コストを意識した経営指標を共有します。事業の成長と資本効率の双方を追う経営を、グループ全体に根づかせます。

これら四つが揃うことで、売れるネット広告社グループの成長は、本社が主導する成長に加えて、各社が自ら資金を調達し、自ら次の一社を迎え、自らの資本効率に責任を持つ成長へと広がります。売上を創る力と、資本市場の規律。その双方を備えた企業集団を築いていくことが、本提携を通じて売れるネット広告社グループが目指す姿です。

今後は両社で具体的な投資案件の検討を進めるとともに、新たな投資スキームおよびファンド組成についても協議を進め、具体的な内容が決定した場合には、改めてお知らせいたします。

【「GROWTH STRATEGY 2027」における本提携の位置付け】

売れるネット広告社グループは、2027 年 7 月期の経営テーマとして「グループの力で確実かつ飛躍的な利益を生み出す一年」を掲げ、その実現に向けた具体的な重点施策として「GROWTH STRATEGY 2027」を策定しております。

本提携は、その 5 つの重点戦略のうち、STRATEGY 03「MARKETING M&A」× STRATEGY 05「NEXT GROWTH ENGINE」を具体化する取り組みです。

■ STRATEGY 03「MARKETING M&A」

売れるネット広告社グループは、M&A を「時間を買う」重要な成長戦略の一つとして位置付け、引き続き積極的かつ規律を持って推進してまいります。

「MARKETING M&A」では、下記の 2 つを軸としております。

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成長余地を有する企業をグループに迎え、売れるネット広告社グループが持つ「売れるマーケティング力」を投入することで業績成長および企業価値向上を図る M&A

今回のみらい証券との連携により、同社が有する企業評価、調査、M&A、金融・投資等の知見を活用し、M&A・投資案件の発掘および投資判断機能を強化するとともに、投資後には売れるネット広告社グループのマーケティング・AI 等の力を投入することで、投資先企業の成長および企業価値向上を目指してまいります。

■ STRATEGY 05 「NEXT GROWTH ENGINE」

「NEXT GROWTH ENGINE」では、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、その先の持続的かつ非連続的な企業価値向上に向け、国内外の有力企業との業務提携・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、外部企業・専門家・金融機関等とのネットワーク拡大を重点施策として掲げております。

本提携を通じて、みらい証券との金融・投資領域における連携を強化するとともに、新たな投資機会の創出、資本戦略、投資スキーム、ファンド組成等についても検討を進めることで、売れるネット広告社グループの次なる成長エンジンの創出につなげてまいります。

すなわち、本提携は、

STRATEGY 03 「M&A によって新たな成長機会を獲得し、投資後に企業価値を高める」

STRATEGY 05 「外部の金融・資本・ネットワークを活用し、新たな成長機会を創出する」

を連動させる取り組みであり、売れるネット広告社グループが目指す「企業を買う M&A」から「企業価値を創る M&A」への進化を加速させるものと位置付けております。



【今後の展望】

売れるネット広告社グループは、今後、既存事業の成長およびM&Aによるグループ成長に加え、外部資本も活用した投資・企業価値創造の仕組みの構築を目指すことで、成長戦略をさらに進化させてまいります。

みらい証券との連携を通じて、資本の提供と事業成長の支援を一体で行う、「投資 × M&A × マーケティング × AI」による企業価値創造という新たな成長モデルの確立を目指します。

なお、本提携による2027年7月期の連結業績への影響は現時点では軽微と見込んでおりますが、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。

【両社代表者コメント】

■ 売れるネット広告社グループ株式会社 代表取締役社長 CEO 植木原 宗平

「売れるネット広告社グループは、マーケティングとAIをはじめとする実行力によって、企業の売上・利益そのものを伸ばすことを強みとしてまいりました。一方で、持続的な企業価値向上には、事業成長だけでなく、適切な資本政策や資本コストを意識した経営も重要であると考えております。今回、金融・資本市場のプロフェッショナルであるみらい証券と連携することで、投資前の企業評価・投資判断から、投資後の事業成長支援までを一体で行う体制を構築してまいります。売れるネット広告社グループは、単に『企業を買う』のではなく、『企業価値を創る』M&Aへとさらに進化してまいります。投資先とともに成長し、そこで生み出した価値を次の成長投資へつなげる循環を構築してまいります。」

■ みらい証券株式会社 代表取締役社長 上島 健史

「当社は1998年の創業以来、プライベート・エクイティ市場の育成を志し、株主コミュニティ制度の運営を含め、非上場企業の資金調達と株主構成に関する支援を行ってまいりました。企業価値の向上には、資本の力だけでなく、事業そのものを成長させる実行力が不可欠です。売れるネット広告社グループが有するマーケティングとAIの実行力は、当社がこれまで支援してきた企業にとっても大きな価値をもたらすものと考えております。」

【みらい証券株式会社 会社概要】

会社名：みらい証券株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第182号

所在地：東京都港区西新橋三丁目4番2号 ACN 虎ノ門イーストビル3階

代表者：代表取締役社長 上島 健史

設立：1998年10月

資本金：100百万円

事業内容：株主コミュニティ運営業務、プライベート・エクイティを中心としたインベストメントバンキング業務、投資事業組合の組成・運営、M&A・企業再生・資本政策等に関するアドバイザリー業務等

金融商品取引業者：関東財務局長（金商）第182号

加入協会：日本証券業協会 特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター

以 上