



2026 年 9 月 16 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)、M&A パートナーの募集を開始
～「GROWTH STRATEGY 2027」重点戦略③「MARKETING M&A」を本格推進。

事業承継から戦略的同規模 M&A まで幅広く募集～



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 月期の成長戦略として掲げる「GROWTH STRATEGY 2027」重点戦略③「MARKETING M&A」の取り組みの一環として、売れるネット広告社グループとともに次の成長を目指す企業・事業の M&A パートナー募集を開始いたします。

売れるネット広告社グループでは、2028 年 7 月期に売上高 100 億円を目指す「Ureru100」の実現に向け、既存事業の成長とともに、M&A による非連続な成長を重要な経営戦略の一つと位置付けています。

その中核となるのが、売れるネット広告社グループ独自の「MARKETING M&A」です。

売れるネット広告社グループの M&A は、単に企業を買収して売上規模を拡大することを目的とするものではありません。これまで培ってきたマーケティングノウハウや営業力、AI・デジタル領域の知見、グループ各社の経営資源を M&A 先企業に提供することで、M&A 後の売上拡大・収益力向上を実現し、企業価値そのものを高めていくことを目指しています。

今回、この「MARKETING M&A」をさらに加速させるため、企業経営者・株主の皆様から、M&A・資本提携等に関する直接のご相談を広く受け付けることといたしました。

本募集は、売れるネット広告社グループとともに事業のさらなる成長を目指す企業との直接的なパートナーシップの構築を目的としており、M&A 仲介会社、FA その他の仲介事業者を介さない、事業会社・経営者・株主の皆様からの直接のご相談を対象としています。

■重点戦略③「MARKETING M&A」を実行フェーズへ

「GROWTH STRATEGY 2027」では、売れるネット広告社グループの成長を実現する重点戦略の一つとして「MARKETING M&A」を掲げています。

売れるネット広告社グループが目指しているのは、「買収して終わり」のM&Aではなく、「買収後に成長させる」M&Aです。

対象企業がこれまで築いてきたブランド、顧客基盤、サービス、技術、人材、企業文化を尊重しながら、売れるネット広告社グループのマーケティング力を掛け合わせることで、新たな顧客獲得、クロスセル、新サービス開発、営業力強化等につなげ、グループ参画後のさらなる成長を目指します。

今回のM&A パートナー募集は、こうした「MARKETING M&A」を具体的な案件獲得・実行へつなげていく取り組みです。

■「会社を売る」ではなく、「一緒に次の成長をつくる」M&A へ

売れるネット広告社グループが求めているのは、単なる企業・事業の売却案件ではありません。

- 「後継者不在のため、会社や従業員を次の世代へ引き継ぎたい」
- 「自社だけでの成長に限界を感じており、上場企業グループの経営資源を活用したい」
- 「会社を売却した後も経営者として残り、さらに事業を成長させたい」
- 「商品・サービスには自信があるが、マーケティングや営業に課題を抱えている」
- 「資本提携からスタートし、将来的なM&Aも検討したい」

こうした企業経営者・株主の皆様と、M&A 後の成長まで見据えたパートナーシップを築いていきたいと考えています。

■募集する企業・事業について

売れるネット広告社グループでは、特定の業種や企業規模だけに限定することなく、売れるネット広告社グループのマーケティング力を活用することで、さらなる成長余地が期待できる企業・事業を幅広く検討します。

特に、マーケティング、EC・D2C、AI・IT・SaaS、通信、BPO、デジタル領域など、既存グループとのシナジーが期待できる企業に加え、安定した収益基盤、独自の顧客基盤、技術、商品・サービス等を有する企業について積極的に検討します。

また、小規模・中規模の M&A だけでなく、売れるネット広告社グループの成長を大きく加速させることが期待できる案件については、売れるネット広告社グループの売上規模と同程度の「戦略的同規模 M&A」についても検討対象とします。

■100%売却だけに限定しない柔軟なパートナーシップ

M&A の手法についても、株式の 100%取得だけに限定しません。

企業や経営者の意向、事業の状況、今後の成長戦略等を踏まえ、株式取得、資本業務提携、段階的な株式取得、株式交換等を含め、双方にとって最適な方法を柔軟に検討します。

M&A 後も既存の経営陣や従業員の皆様が引き続き活躍できる体制を重視し、それぞれの企業が持つ強みを残しながら、グループとしてさらなる成長を目指します。

■「規模」ではなく「利益」と「企業価値」を重視

売れるネット広告社グループでは、M&A による売上規模の拡大そのものを目的とはしておりません。

対象企業の収益性、キャッシュ・フロー、取得条件、投資回収可能性、売れるネット広告社グループとのシナジー等を慎重に検討し、グループ全体の利益成長および企業価値・株主価値の向上につながる M&A を実行してまいります。

■企業経営者・株主の皆様から直接募集

今回の M&A パートナー募集では、事業会社、企業経営者および株主の皆様からの直接のご相談を募集いたします。

売れるネット広告社グループは、売却条件だけを起点として M&A を検討するのではなく、対象企業の経営者の皆様と直接対話し、これまで築いてきた事業の強みや企業文化、今後実現したい成長について理解したうえで、売れるネット広告社グループとのシナジーや M&A 後の成長戦略をともに検討していきたいと考えています。

そのため、本募集については、M&A 仲介会社、FA、M&A プラットフォーム運営会社その他の仲介事業者からの案件紹介・営業のご連絡は対象としておりません。

なお、具体的な売却意思が固まっていない段階でも、「自社のさらなる成長について相談したい」「資本提携を含めて可能性を検討したい」「将来的な事業承継について相談したい」といった初期的なご相談も歓迎いたします。

秘密保持を前提として、売れるネット広告社グループの担当者が直接お話を伺います。

【M&A に関するお問い合わせ】

売れるネット広告社グループ株式会社 M&A 担当者 宛

E-mail : ma-partner@group.ureru.co.jp

※本窓口は、M&A・資本提携等をご検討されている事業会社、企業経営者および株主の皆様からの直接のご相談専用です。M&A 仲介会社、FA その他の仲介事業者からの案件紹介・営業を目的としたお問い合わせはご遠慮ください。

■今後について

売れるネット広告社グループは、「GROWTH STRATEGY 2027」重点戦略③「MARKETING M&A」の実行を加速し、既存事業の成長と M&A による非連続な成長を両輪として、中長期的な企業価値向上を目指します。

今後も、売れるネット広告社グループが持つマーケティング力、AI・デジタル領域の知見、グループ各社の経営資源を最大限に活用し、「マーケティングの力で可能性を開花させ、ともに成長を実現」する M&A を積極的に推進してまいります。

以 上