



2025 年 4 月 30 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 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、『Google・Yahoo!・Facebook・Instagram・X・TikTok』

対応の運用型広告領域へ本格参入！

～市場拡大を背景に、案件数 2.8 倍の拡大フェーズ突入～



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：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、2025 年 1 月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、Google・Yahoo!・Facebook・Instagram・X（旧 Twitter）・TikTok といった主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始しております。

このたび、サービス立ち上げから約 3 カ月が経過しましたので、以下のとおり、進捗を報告いたします。

■【運用型広告市場は 2.6 兆円規模に拡大！】

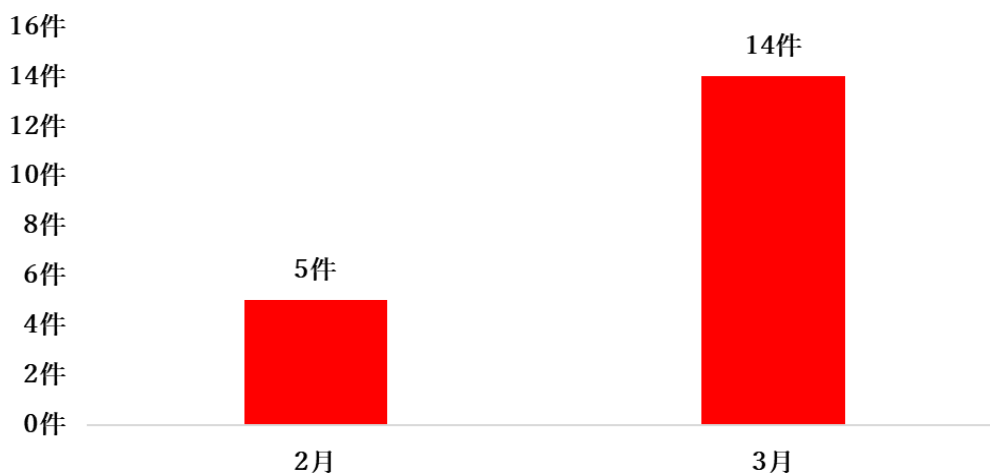
日本国内における運用型広告市場は、2024 年時点で 2 兆 6,095 億円に到達。

インターネット広告費全体の 88.1%を占め、D2C（ネット通販）ビジネスにおける最重要チャネルへと進化しています。

■【進捗状況：拡大フェーズへ突入】

売れるネット広告社株式会社は、成果報酬型広告事業で培った豊富な運用型広告ノウハウを武器に、2025年2月に5案件の運用を開始し、2025年3月には14案件（前月比2.8倍）の運用をお任せいただいております。立ち上げ初期段階ながら、複数案件がすでに**安定稼働フェーズ**に移行しており、現在はさらなる受注に向けた**拡大フェーズへの突入**を目指し、サービス提供を行ってまいります。

（売れるネット広告社株式会社 運用型広告案件数の推移）



■【成果報酬型×運用型広告の二刀流展開】

売れるネット広告社株式会社はこれまで、成果報酬型広告を中心に“売る”ことに徹底的にこだわった支援を行ってまいりました。今回、運用型広告という新たな武器を加えたことで、**成果報酬型広告×運用型広告のハイブリッドモデル**を確立。

D2C 支援領域において、クライアント企業様への貢献力をさらに高めてまいります。



■運用型広告について

運用型広告とは、広告出稿後にリアルタイムでパフォーマンスを計測・分析しながら、ターゲティング、クリエイティブ、入札単価、予算配分などを柔軟に調整し、最適化を行う広告手法でございます。

●主な特徴

1. リアルタイム性

掲載後すぐに効果測定が可能で、日々のデータをもとに即座に改善が行えます。

例：クリック率が悪いクリエイティブは即停止、別案に差し替え。

2. 明確な KPI 管理

CPC（クリック単価）、CPA（獲得単価）、ROAS（広告費用対効果）など、数値ベースで評価・改善します。

3. ターゲティング精度の高さ

ユーザーの属性、興味関心、行動履歴などに基づいた精緻なターゲティングが可能です。

→ 結果として無駄な広告費を抑え、投資対効果を最大化できます。

4. PDCA サイクルが回せる

「出して終わり」のマス広告と異なり、Plan（設計）→ Do（配信）→ Check（分析）→ Act（改善）が高速で回るため、成長施策として有効です。

●主な運用対象メディア

メディア	代表例
検索連動型広告	Google 検索広告、Yahoo! 検索広告
SNS 広告	Facebook 広告、Instagram 広告、X（旧 Twitter）広告
ディスプレイ広告	Google Display Network（GDN）、Yahoo! Display Ads（YDA）
動画広告	YouTube 広告、TikTok など

■D2C(ネット通販)支援企業として、さらなる価値提供へ

今後も、当社の強みである「売る」ことに徹底的にこだわったノウハウを活かしながら、**成果報酬型広告のみならず、運用型広告分野においても、D2C 事業者様の売上最大化に貢献してまいります。**

本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、中長期的に当社の業績・企業価値の向上に資するものと考えております。今後の状況により公表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。

以 上