



2025 年 5 月 2 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主催の『D2C の会』フォーラム 2025 にて

堀江貴文氏・三崎優太氏・溝口勇児氏・青木康時氏も登壇！

REAL VALUE とのスペシャルコラボを含めた全セッションが正式決定！

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、以下 売れるネット広告社）は、2025 年 6 月 26 日（木）にヒルトン東京お台場にて開催される業界最大級の D2C 経営者サミット『D2C の会』フォーラム 2025 において、全セッションおよび REAL VALUE とのスペシャルコラボが正式決定したことをお知らせいたします。

本年は、日本を代表する 25 人の D2C 企業の大物経営者たちはもちろん、堀江貴文氏（ホリエモン）、三崎優太氏（青汁王子）、溝口勇児氏（BreakingDown 代表）、青木康時氏（Nontitle プロデューサー）といった、日本を代表するインフルエンサー・事業家たちも壇上に集結。

『D2C の会』とは売れるネット広告社が「D2C に関わるすべての企業を成功に導きたい」との思いから発足した D2C 関係者のグループで、『D2C の会』フォーラムでは、D2C 事業主の経営者・決裁者 150 名、D2C 支援会社 150 名の合計 300 名が集結し、「ともに D2C の成功ノウハウを学び、ともに D2C の売上を劇的にアップする未来を創る。」ための D2C イベントです。

■『D2Cの会』フォーラム 2025 全セッション内容

【1】オープニングセッション

D2Cで“獲得件数を最大化”する『4つの最強オファー』を徹底解説！

ここ数年で新規獲得単価が高くなったり、それに伴い新規獲得件数が少なくなったり、と新規獲得に頭を悩ませているD2C企業も多いのではないのでしょうか？

売れるネット広告社は、これまで“数百億円以上”の広告費をかけて、“2600回以上”の【A/Bテスト】を行い、“D2C企業の費用対効果を改善するノウハウ”を数多く生み出してきました！

今回のオープニングセッションでは、その膨大な【A/Bテスト】結果の中で生まれた獲得件数が“10倍以上”アップした“獲得件数を最大化”する『4つの最強オファー』について余すことなく徹底解説していきます！

SPEAKER



加藤 公一 レオ

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

【2】キーノートセッション

D2Cの成功を活かした、各社の成長戦略の今までとこれから

単一ブランドでは成長に限界がある昨今のD2C。D2Cを代表する三社の社長に、D2C成功で培ったノウハウやアセットを活かして、どのような成長戦略を試行錯誤してきたのか、これから行うのか、をお話し頂きます。

MODERATOR



田岡 敬

株式会社office K
代表取締役

SPEAKER



矢頭 徹

株式会社やずや
代表取締役社長



木下 勝寿

株式会社北の達人コーポレーション
代表取締役社長



後藤 孝洋

新日本製薬株式会社
代表取締役社長CEO

【3】トークセッション①：売上をアップする『ブランディング』

ブランディングという名の泥沼

小手先だけのマーケティングや広告だけでは、このままD2C業界で生き残っていくことはできない。

これからの時代、ブランディングは必要不可欠な要素だ。

ブランディングといえば聞こえは良いが、真のブランディングをしていくには相当な覚悟が必要なのである。

それは、進むのが遅く、1つ足を踏み外せば動けなくなる、進んでいく先に何があるかも分からない「泥沼」の中を突き進んでいくようなものだ。

あなたは泥沼に飛び込む覚悟がありますか？

その泥沼を突き進んできた方々のストーリーを深掘っていきます！

MODERATOR



只石 昌幸

VALX株式会社
代表取締役

SPEAKER



長澤 誠

株式会社フルッタフルッタ
代表取締役社長執行役員 CEO



田中 耕太郎

有限会社九南サービス
代表取締役社長 兼 キャプテン



西口 征郎

株式会社SOLIA
代表取締役

【4】トークセッション②：売上をアップする『CRM』

天使と悪魔のCRM

世はまさに大D2C時代。業界のリテラシーの底上げにより、

CRMは小手先のKPIをこねくり回す時代から、時間をかけて信頼を積み上げていく

ブランドリフト時代へと変わり始めた。ただあ！俺たちは霞を食ってるわけじゃない。

理想を追いながらも、目の前の数値を飄々と上げ続ける禁断の手法も進化を止めることはない。

清濁併せ呑む、究極の短期CRMテクニックと至高の長期CRM施策を大公開します！

MODERATOR



田村 雅樹

株式会社ダイレクトマーケティングゼロ
代表取締役

SPEAKER



金 城 煥

株式会社ユウグレナ
上席執行役員／ヘルスケアカンパニーCEO



小野田 厚

株式会社長寿乃里
部長



武川 克己

株式会社ベルタ
代表取締役社長

【5】トークセッション③：売上をアップする『広告戦略』

高速で驚きの売上を実現するD2Cの広告戦略とは？

多額の予算と時間をかけて成果を出す広告戦略はもう古い！

今のD2Cブランドは、商品ローンチから“短期間で目を見張る売上”を実現しています。

PDCAの量と質を圧倒的なスピードで実行する為の広告戦略について、
スピーカーの実践事例とともに、解説いたします。

MODERATOR



柴田 雄平
株式会社koujitsu
代表取締役

SPEAKER



伊藤 翔哉
株式会社I-ne
執行役員 CDMO



中村 篤弘
ジェイフロンティア株式会社
代表取締役 社長執行役員



西 俊彦
イルミルド株式会社
代表取締役社長

【6】トークセッション④：売上をアップする『商品開発』

D2C時代において重要な商品の企画・設計

お客様とつながるD2C時代において、デジタルがない時代からあった「メーカー通販」から脱却する商品の開発・企画とはなにか？CPAが高騰する昨今、ブランドは商品の開発や企画においてどのように変革していかなければならないか、をD2Cの先駆者たちと議論する。

MODERATOR



西井 敏恭
株式会社シンクロ
代表取締役社長

SPEAKER



山崎 智士
株式会社サティス製薬
代表取締役



下川 穰
株式会社KINS
代表取締役



車谷 セナ
株式会社TELESA
代表取締役社長

【7】トークセッション⑤：売上をアップする『モール戦略』

広告よりSNS？楽天市場での『販売戦略』とは

D2Cにおける楽天市場などモールの活用方法とは？

自社ECと比較されがちな楽天市場などのモール。スマホとSNSが主流になり、モールの役割も大きく変化してきました。その変化とともに成長してきた楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー受賞ショップの3名に、楽天市場というモールの役割の変化とSNSや広告の活用方法についてお話をいただきます。

MODERATOR



清水 将平
日本ECサービス株式会社
代表取締役社長

SPEAKER



澤井 理憲
株式会社澤井珈琲
常務取締役



清塚 徹
株式会社シェリー
代表取締役



中村 信哉
株式会社ライズクリエイション
代表取締役社長

【8】REAL VALUE セッション

ソーシャル戦略を知らないD2C企業は淘汰される

SNSを巧みに活用しヒットコンテンツを生み出すREAL VALUEチェアマン達から、D2C企業が歩むべき次の一手を聞き出す。

MODERATOR



青木 康時
株式会社Grand Bleu&Co.
代表取締役

SPEAKER



堀江 貴文
SNS media&consulting株式会社
ファウンダー



溝口 勇児
株式会社BACKSTAGE
代表取締役社長



三崎 優太
三崎未来ホールディングス株式会社
代表取締役

■『D2C の会』フォーラム 2025 開催概要

- ・タイトル
『D2C の会』フォーラム 2025
- ・主催
一般社団法人 D2C の会
- ・日程
2025 年 6 月 26 日(木)
9:00～9:30 受付
9:40～10:00 イン트로ダクション
10:00～18:30 フォーラム
18:30～20:00 懇親会（ネットワーキングパーティー）
- ・会場
ヒルトン東京お台場 1F
〒135-8625 東京都港区台場 1-9-1
- ・参加費用
D2C 事業主(単品通販)：無料※
D2C 支援会社：200,000 円（税込）

※D2C 事業主(単品通販)の無料参加について

- ・経営者様、決裁者様に限ります。
- ・1 社 1 名様までとさせていただきます。
- ・参加お申込み時には審査がございます。

- ・参加人数
300 名

▼『D2C の会』フォーラム 2025 詳細・参加お申込みはこちら

https://cp.d2cforum.jp/d/d2cforum25_ir2



なお、『D2C の会』フォーラム 2025 につきましては、収益を目的としないブランディング活動である一方、昨年（2024 年 6 月 13 日）開催時は**わずか 1 日で売上高 22 百万円、粗利益 10 百万円を計上**しており、今回の開催におきましても同程度の収益獲得を見込んでおり、今後の IR 施策・大型プロジェクトとの連動により更なる企業価値の向上が期待されます。

さらに、『D2C の会』フォーラム 2025 で当社が構築する D2C ネットワーク（300 名規模）は、当社グループの今後の M&A・協業・顧客基盤拡大の“加速装置”として、長期的な企業成長を支える巨大資産ですし、当社グループの D2C 支援事業の強力な“成長ドライバー”となります。**株主の皆様に対して中長期的なリターンを提供する可能性を大きく秘めています。**

売れるネット広告社グループ株式会社は今後も、「**最強の売れるノウハウ®を用いて関わるすべての企業を 100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る**」という企業理念のもと、D2C(ネット通販)事業者を成功に導けるよう事業を展開して参ります。

以 上