



2025 年 6 月 26 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、

連結売上 462.4 億円を目指す急成長 DYM グループ中核子会社

「DYM M&A コンサルティング」と戦略業務提携を全面始動！

～ D2C×グロース支援型 M&A で成約率を爆伸ばしする体制を構築し市場活性化を加速 ～



D Y M M & A
DYM M&A CONSULTING

売れるネット広告社グループ、
連結売上**462.4億円**を目指す急成長 DYMグループ中核子会社
「**DYM M&Aコンサルティング**」と戦略業務提携を全面始動

～ D2C×グロース支援型M&Aで成約率を従来比**200%**に爆伸ばしする体制を構築し、市場活性化を加速 ～

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グループ）は、2025 年 6 月 17 日（火）付で、連結子会社である株式会社売れる D2C 業界 M&A 社が、株式会社 DYM M&A コンサルティング（本社：東京都品川区、代表取締役：山田豪）との**戦略的業務提携を本格化する運びとなりましたので、お知らせいたします。**

これまでも限定的に協業してきた両社が、**案件共有・顧客紹介・人材交流**を一気通貫で強化し、**成約率を“爆伸ばし”**する体制を構築しました。

【業務提携の背景とシナジー】

●**後継者不在**が深刻化する中小企業は全国で **65 万社超**。2025 年には経営者平均年齢が **70 歳**を突破すると推計され、市場規模は **23 年比で 5 年以内に約 2 倍**へ拡大する見込み。

●DYM グループは、2025 年度に**連結売上 462.4 億円（目標）**を掲げるハイグロース企業。

●当社は**D2C マーケティングの第一人者**として、買い手企業の“**ポストディール成長**”を直接支援可能。

三位一体モデル：「**案件創出 × 高速マッチング × 成約後グロース支援**」により、業界活性化と成約率 200%達成の両立を狙います。

【業務提携のハイライト】

	施策	期待インパクト
①	『相互紹介パワーの最大化！』 両社ネットワークによる案件供給を拡大	マッチング母数が一気に拡大！
②	『D2C 特化ノウハウ × 多業種横断力！』 対応領域を食品・コスメ・SaaS まで拡大	シナジーの最大化！
③	『プロフェッショナル連携で意思決定を秒速化！』 共通 CRM/Slack 即応体制を導入	スピード&満足度を劇的向上！

【株式会社 DYM M&A コンサルティングの概要】



株式会社 DYM M&A コンサルティングは、IT、医療、製造業、飲食、人材など多様な業種において、全国規模で中堅・中小企業の M&A 支援を手がけており、特に「スピーディかつ実効性の高いマッチング」に強みを持っています。同社は、急成長を続ける DYM グループの一員として豊富な経営資源と人材力を活かし、2024 年度には 20 件を超える M&A 成約実績を達成。若手専門家によるフットワークの軽さと、全国の土業・金融機関との連携ネットワークにより高い成約率を誇っています。さらに、M&A 成立後の経営統合や人材定着などポストディール支援にも注力し、売り手・買い手双方から厚い信頼を獲得。今後も「経営者の想いに寄り添う M&A」を掲げ、日本全国の事業承継課題解決を推進していきます。

Point : DYM M&A の “ハイバリュー案件” に当社 売れるノウハウ® が加わることで、「マッチング後の売上ブースト」を保証できる唯一無二の仲介プラットフォーム が誕生します。

【M&A 市場の成長性と売れるネット広告社グループの優位性】

中堅・中小企業 M&A 市場は、後継者不在企業が全国に 65 万社 超という構造問題を背景に、今後も右肩上がりで拡大する見込みです。当社グループは其中で、「仲介+買収後の爆伸び支援」を同時に提供できる唯一無二のポジションを確立しています。

- ✓ D2C 市場の第一人者として蓄積した深い業界知見
- ✓ 売れるネット広告社グループで磨いたダイレクトマーケティング力を、買い手企業の“ポストディール成長エンジン”として即投入
- ✓ 仲介~PMI~グロース支援まで一気通貫で伴走する“グロース支援型 M&A”モデル

結果：単なる仲介にとどまらず、買収後の売上ブーストまで保証できるため、買い手・売り手の双方から“選ばれ続ける”体制を築いています。

【今後の展望】

今回の業務提携本格化を起点に、株式会社売れる D2C 業界 M&A 社ではまず**案件供給量の拡充と成約率向上の両輪強化**に注力いたします。さらに 2026 年を目標に、売れるネット広告社グループとして独自開発の AI マッチングプラットフォーム「GrowthMatch (仮)」をローンチし、**案件選定・マッチングプロセスの自動化と高度化を実現する計画**です。

ポストディール領域では、当社の**ダイレクトマーケティング力**をフル活用した買収後の売上ブースト支援メニューを充実させ、仲介にとどまらない“**真のグロース支援型 M&A**”モデルを国内標準として確立してまいります。

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。**



<https://group.ururu.co.jp/>

以 上