



2025 年 7 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)

『LINE・Google・Meta・Yahoo!・TikTok』との“運用広告連携”で実現！

売れるネット広告社グループの運用型広告事業、半年で配信量4倍・3,500万 imp 突破！

売れる
ネット
広告社
GROUP

『LINE・Google・Meta・Yahoo!・TikTok』との
“運用広告連携”で実現！
売れるネット広告社グループの運用型広告事業、
半年で配信量**4倍・3,500万imp**突破！

LINE Google ∞ Meta YAHOO! JAPAN TikTok

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、連結子会社である売れるネット広告社株式会社が 2025 年 1 月より本格稼働した運用型広告事業において、『LINE・Google・Meta・Yahoo!・TikTok』との“運用広告連携”により、広告配信量（インプレッション数）が計画を大幅に上回るスピードで拡大し、2025 年 6 月末時点で累計 3,500 万インプレッションを突破する見込みとなりました。

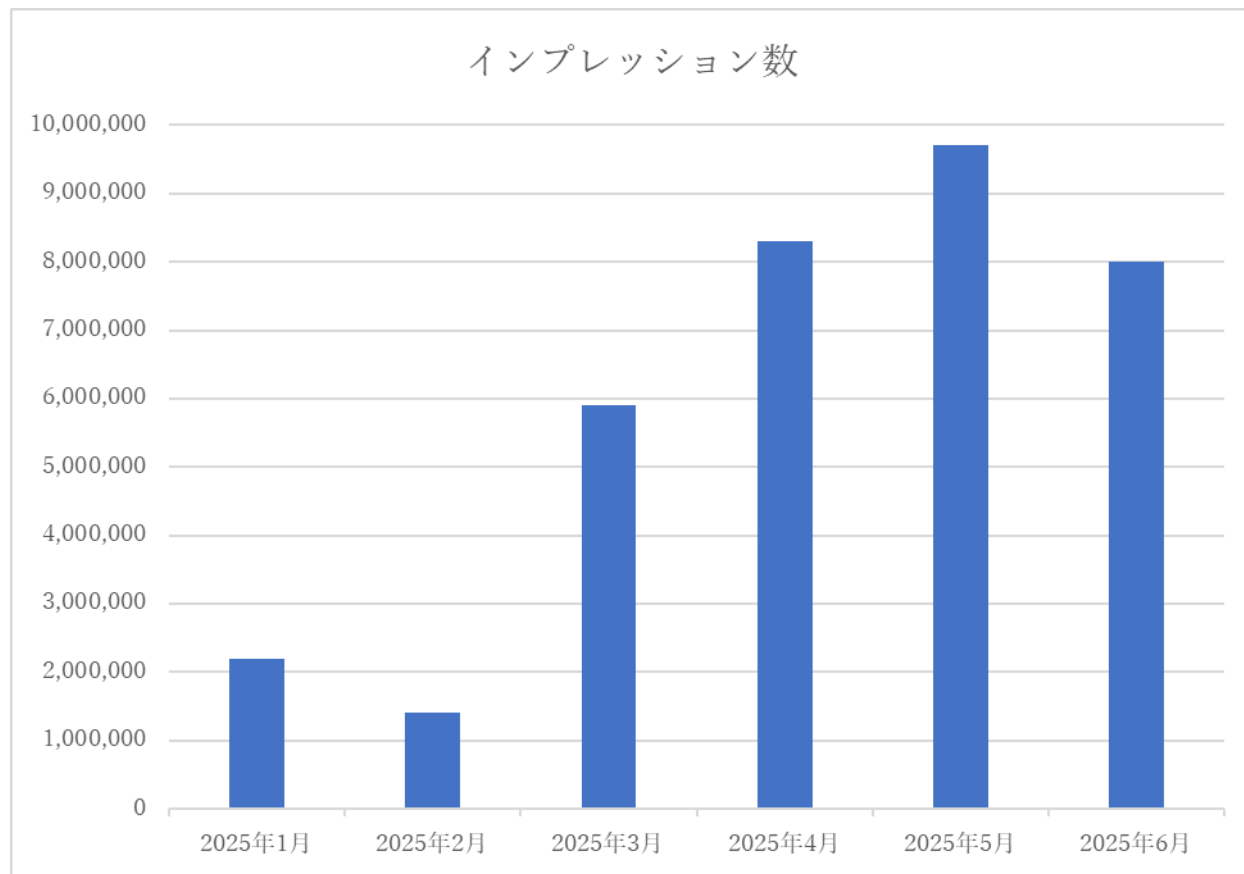
これは、日本の総人口の実に 4 分の 1 以上に相当する驚異的な配信量であり、年初対比では約 4 倍という成長率に到達。当社が展開する広告事業が「スケールフェーズ」に突入したことを示すものですが、2025 年 7 月期の売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は軽微と考えており、業績予想の範囲内でプラス寄与にて着地する見込みです。

【月間インプレッション数の推移】

月	インプレッション数	補足
2025 年 1 月	約 2,200,000	チーム本格稼働開始
2025 年 2 月	約 1,400,000	基盤強化フェーズ
2025 年 3 月	約 5,900,000	大型案件投入・成果拡大
2025 年 4 月	約 8,300,000	安定運用・継続成長

月	インプレッション数	補足
2025年5月	約 9,700,000	大型案件追加
2025年6月	約 8,000,000（着地見込み）	大型案件継続中

▶ 累計：約 3,500 万インプレッションを突破（2025 年 1 月～6 月）



【インプレッション数＝運用型広告事業の“成長エンジン”】

広告インプレッション数は、単なる配信量ではなく、当社の事業スケールと広告主への提供価値を測る**最重要 KPI** です。この配信量の増加が、案件数の拡大、広告単価の成長、プラットフォーム影響力の増大、ROI 改善によるリピート率向上という**無敵の好循環**を生み出し、売上・利益の成長を力強く牽引します。

【全チャネル対応の“フルスタック運用”で、配信量×LTV の両立を実現】

この**爆発的な成長**の背景にあるのが、まさに『LINE・Google・Meta・Yahoo!・TikTok』との“運用広告連携”です。当社は、これらの主要プラットフォーム各社と日々緊密な情報交換を行い、最新の仕様変更やアルゴリズムの動向に即時対応する体制を構築しています。これにより、**媒体のポテンシャルを 120%引き出す“フルスタック運用”を実現し**、配信ボリュームの急拡大と LTV 向上を両立させています。

【「成果報酬 × SNS × LTV 最適化」で企業価値を向上】

そもそも、当社は広告代理店ではなく、クライアントの売上を最大化させる D2C(ネット通販)の“最強の売れるノウハウ®”を実装したクラウドサービスやプラットフォーム（ASP）を提供する会社です。

ただ、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 億円に到達し、インターネット広告費全体の 88.1%を占めるなど、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。

「成果報酬モデル×SNS 特化×LTV 重視」という他社には決して真似のできない独自の“必勝方程式”は、そのための武器に過ぎません。今後も広告主の売上を最大化させることで、投資家の皆様の期待を上回る企業価値向上を実現してまいります。

【最後に、代表取締役社長 CEO 加藤公一レオより、株主・投資家の皆様へ】

お待たせいたしました。

これが、売れるネット広告社グループが放つ『成長加速の決定打』です。

この事業の爆発的成長が、当社の通期業績にどれほどのインパクトを与えるか。具体的な数字でお示しできる日も、そう遠くはありません。

我々の企業価値が、ここから数段階上のステージへ駆け上がる歴史的瞬間を、どうか見逃さないでください。

必ず、皆様の期待を超える結果をお見せすることをお約束します。」

以 上