



2025 年 9 月 3 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)

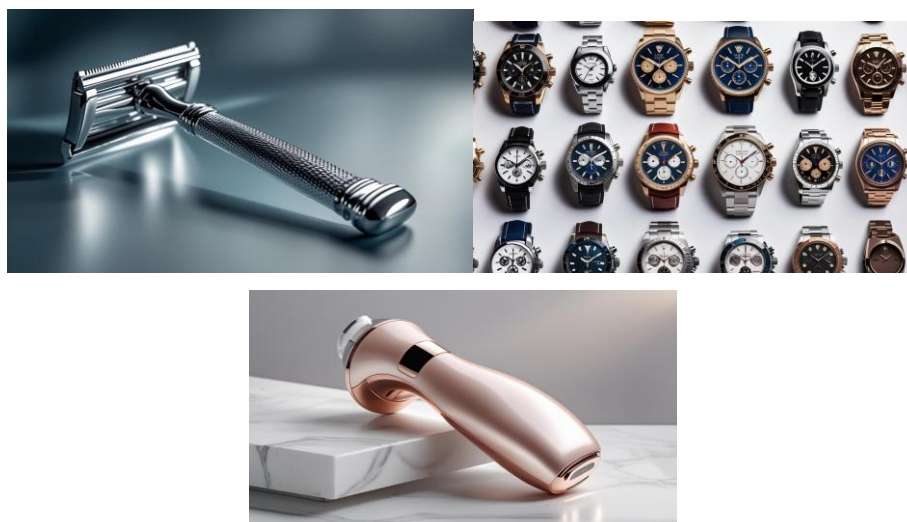
### 【事業領域拡大】

売れるネット広告社グループ、日用品カテゴリでの広告支援が急伸！

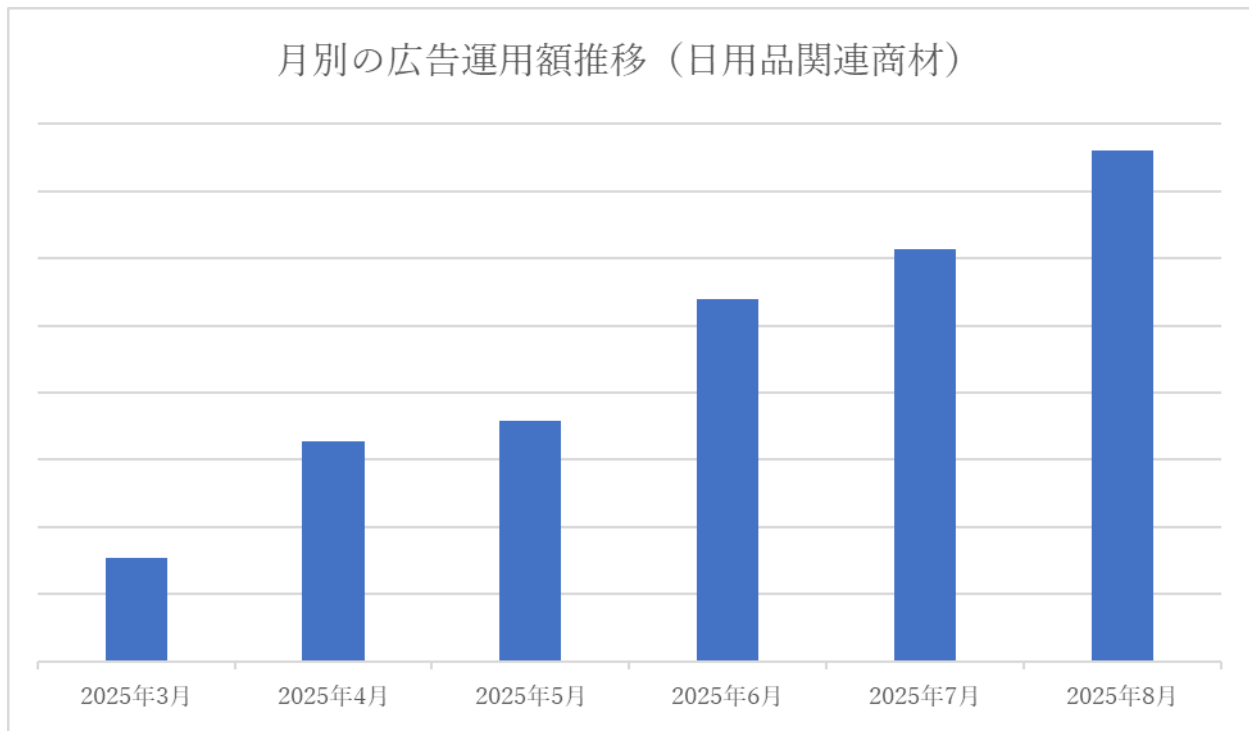
～ 3 月比で運用額約 5 倍に拡大、高収益領域の成長が加速 ～



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）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、日用品関連商材における広告運用支援実績が急拡大していることをお知らせいたします。2025 年 3 月時点と比較して、2025 年 8 月（着地想定）には月間運用額が約 5 倍に到達する見込みです。



月別の広告運用額推移（日用品関連商材）



※2025年8月は想定

### 【当社の展開領域の拡大】

当社はこれまで、取引全体の85%以上を占める主軸商材として「健康食品・化粧品」の2業種を中心に展開してまいりました。一方で、D2C（ネット通販）×ネット広告手法が活きる業種はより広範であり、足元では市場規模・成長性が高い「日用品」分野においても多数の実績を積み上げています。

特に腕時計、カミソリ（髭剃り）、美顔器といった日用品商材において、当社独自の広告運用ノウハウと高速PDCAによる成果創出が進み、着実に広告支援の幅が広がっております。これまでの売れるネット広告社がほとんど携わってこなかったジャンルであることから、大きな成長余地が期待されます。将来的には、保険・人材・不動産・金融など新たな業界への進出も視野に入れ、支援領域の拡大を加速してまいります。

#### 短中期：売れる仕組みの多業種展開

健康食品・化粧品の主に2業種で展開してきたが、D2C（ネット通販）×ネット広告手法が活きる業種はより広範。足元では市場規模・成長性がより高い食料品分野で多数の実績を積み上げている。

売れる  
ネット  
広告社



### 【「本サイト最適化×クリエイティブ検証×媒体戦略」で支援効果を最大化】

今回のカテゴリ拡大の背景には、当社の強みである「LP を使用した最適化」に加え、広告運用チームによる本サイト・EC サイトでの運用最適化といった戦略設計、AI を活用したクリエイティブ制作およびクリエイティブテストの高速PDCAによる勝ちパターン構築が貢献しています。

また、商材キャンペーン・セールに合わせた広告配信最大化や、アロケーションを的確に行うことで、投資効率（CPA・ROAS）を高水準で維持しながら、運用規模の拡張を実現しました。

### 【今後の展望：食品商材領域での支援体制を強化へ】

当社はこれまで、化粧品・健康食品の支援を得意としておりましたが、それ以外の商材領域においても、SNS 広告と検索、さらにはDSP 広告も追加した「売れる仕組み」の提供を強化してまいります。

また、成果報酬型モデルの柔軟性を活かしつつ、運用型広告の知見と AI 技術を融合させた「全チャネル最適化」により、D2C ブランドのスケール支援と当社収益基盤の拡充を同時に図ってまいります。

今後も当社は、マーケティング支援領域における競争優位性と再現性のある成長モデルを強化し、中長期的な企業価値の向上と株主価値の最大化に努めてまいります。

以 上