



2025 年 9 月 10 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)

【参加者満足度が驚異の 90%超え！】

売れるネット広告社グループ、D2C 業界成長の中心に

～ 『D2C の会』フォーラム 2025 が示す、圧倒的な業界リーダーシップ ～

The banner features a row of golden chess pieces on a dark surface. In the top left, there is a red box with the text '売れるネット広告社 GROUP'. Next to it is another red box with 'D2Cの会' and 'フォーラム2025'. On the right, there is a photo of a large crowd at an event, with the caption 'D2Cの会フォーラム!'. Below the photo is a gold seal that says '参加者満足度が驚異の 90%超え!'. The main text in the center reads '売れるネット広告社グループ、D2C業界成長の中心に!' in large, bold characters. At the bottom, it says '～ 『D2Cの会』フォーラム2025が示す、圧倒的な業界リーダーシップ ～'.

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 26 日（木）に実施した D2C 業界最大級の経営者サミット『D2C の会』フォーラム 2025 についてアフターレポートを作成しましたので、お知らせいたします。

本フォーラムには、業界を代表する D2C 経営者・支援企業 340 名超が参加し、過去最大級規模・最多登壇者数での開催となりました。これにより、当社のブランドプレゼンスと業界内ネットワーク拡大を強く示すものとなりました。

さらに、参加者アンケート結果では満足度 90%超（91%が「7」以上評価）を獲得。満足度「4」以下は 0 件という、極めて高い評価を実現いたしました。

『D2C の会』フォーラム概要

『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 のダイジェスト動画

<https://www.youtube.com/watch?v=7CYuaTdf6VY>

【参加者】

<合計：341 名>

- ・登壇者：29 名
- ・D2C 事業主：178 名
- ・D2C 支援会社：134 名

【収支】

本イベントは単なるブランディング活動に留まらず、**実際の収益貢献を伴う事業モデル**として確立。

- ・売上：22,950,000 円（税込）
- ・粗利：10,437,893 円（税込）

【参加者アンケート】

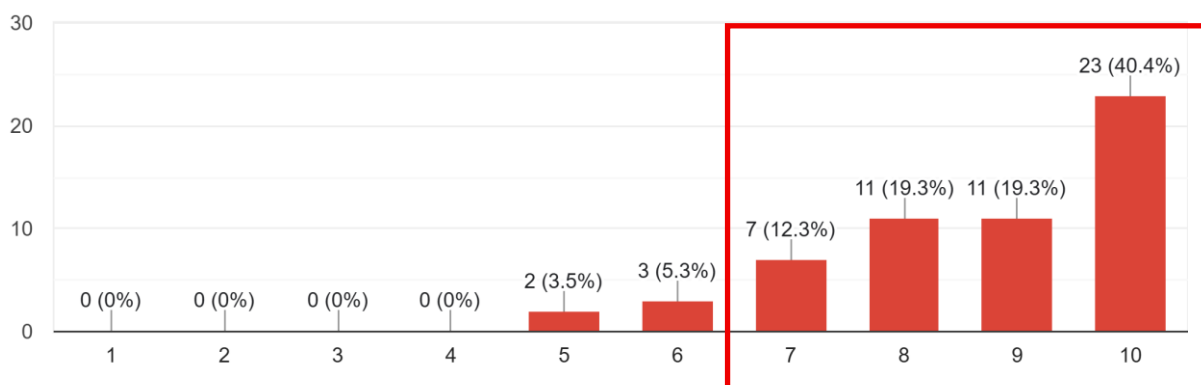
- ・対象：D2C 事業主の経営者/決裁者
- ・回答人数：57 名

■総合評価

10 段階で総合評価を集計した結果、実に参加者の 91%以上が満足度が高いと想定される「7」以上であった。さらに、満足度が低いと想定される「4」以下の評価を付けた参加者は 0 人と、参加者の満足度が高いことが見受けられる結果となった。

本イベントを総合評価してください。

57 件の回答



■人気セッションランキング

●1位 (14票)

トークセッション①：売上をアップする『ブランディング』

<スピーカー>

- ・株式会社フルッタフルッタ 長澤 誠
- ・有限会社九南サービス 田中 耕太郎
- ・株式会社 SOLIA 西口 征郎

<モデレーター>

- ・VALX 株式会社 只石 昌幸

●2位 (13票)

トークセッション④：売上をアップする『商品開発』

<スピーカー>

- ・株式会社サティス製菓 山崎 智士
- ・株式会社 KINS 下川 穰
- ・株式会社 TELESIA 車谷 セナ

<モデレーター>

- ・株式会社シンクロ 西井 敏恭

●3位 (7票)

オープニングセッション

<スピーカー>

- ・売れるネット広告社グループ株式会社 加藤公一レオ

■次回聞きたいテーマ

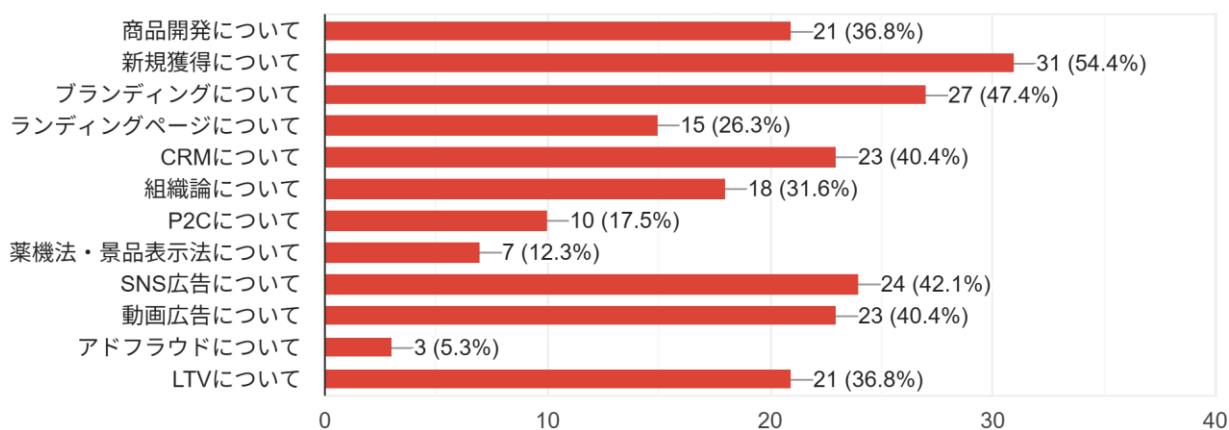
最も多かったのは、「新規獲得」となり、業界全体として新規獲得に課題があることが浮き彫りになった。

さらに、「ブランディング」「SNS 広告」「動画広告」などに関心が高いことが見受けられた。

一方、「アドフラウド」や「薬機法・景品表示法」については関心が低く、ここ数年の規制強化に対して各社が既に当たり前のように対応できていることが推測される結果となった。

次回D2Cの会フォーラムで聞きたいテーマを教えてください。

57件の回答



この結果から、**業界全体として新規顧客獲得に課題**を抱えていることが浮き彫りになりました。当社が提供する**広告運用ノウハウ・AI ドリブン施策**との親和性が高く、**将来的な顧客獲得チャネル拡大につながる余地**が大きいことを示しています。

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まいります。

さらに、『D2C の会』を通じて形成された強固なネットワークを活かし、業界全体の発展と共に当社自身の企業価値向上を実現してまいります。

今後も当社は、D2C 市場のリーディングカンパニーとして成長を続け、株主・投資家の皆様のご期待にお応えしてまいります。

以 上