



2025 年 10 月 6 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、医療系・クリニック系広告の支援を開始！

～健康食品・化粧品から、日用品を経て「AGA 治療」「美容オンライン診療」へ展開～



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医療系・クリニック系領域（AGA 治療・美容オンライン診療など）における広告支援を新たに開始することをお知らせいたします。当社はこれまで、取引全体の中核を成す D2C 領域、とりわけ「健康食品・化粧品」に強みを有しつつ、直近では日用品（腕時計、髭剃り、美顔器など）へと展開を広げ、案件領域を拡大してまいりました。



【領域拡大の背景：再現性ある運用モデルの横展開】

当社は、訴求軸の設計／クリエイティブ検証（高速 PDCA）／媒体戦略の最適配分を核とした運用モデルを確立。加えて、Meta／TikTok／LINE／Pinterest／X（旧 Twitter）／YouTube（Demand Gen 含む）といった主要広告プラットフォームをワンストップで取り扱う体制を整備しております（当社既発表 IR）。この運用力を医療系・クリニック系領域に横展開し、案件領域のさらなる拡大を図ります。

※本リリースにおける「主要広告プラットフォーム」は当社定義です（Meta／TikTok／LINE／Pinterest／X／Google [YouTube・Demand Gen など]）。

【新たに開始する領域（例）】

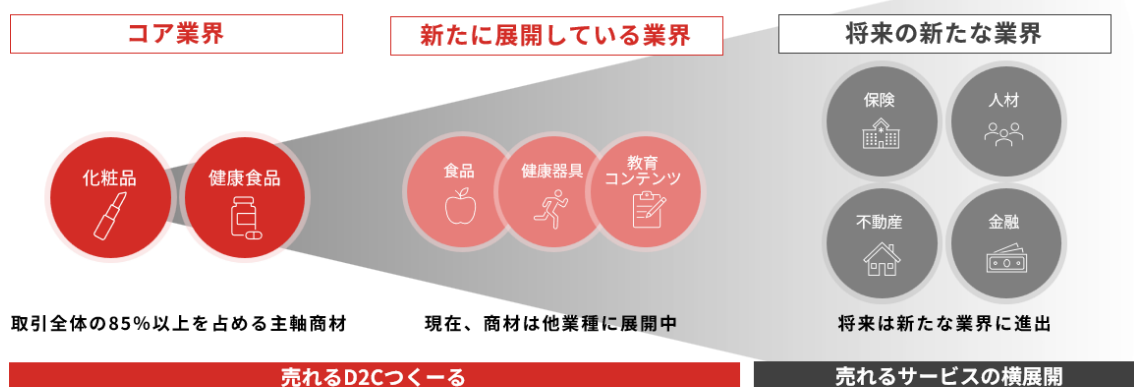
- ・AGA 治療（オンライン診療・来院誘導 など）
- ・美容オンライン診療（ビタミン・美白・肌質改善 等の内服領域に関する訴求設計 など）

※本リリースは医療効果・効能を謳うものではありません。個別の広告表現は、関係法令および媒体ガイドラインに基づき運用します。

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



【運用方針：医療領域に適合したクリエイティブ&審査設計】

法令・ガイドライン遵守：医療法・医療広告ガイドライン、薬機法、景品表示法、個人情報保護法 等に準拠。表現審査フローを整備し、医療機関・監修者レビューを適切に実施。

媒体審査対応：各媒体の医療関連ポリシーに基づく入稿・差し替え・根拠資料の運用を標準化。

クリエイティブ運用：症例表現・体験談・比較表現の取り扱いをルール化し、安全性・透明性を担保。短尺動画／静止画の並行検証で勝ちパターンを早期抽出。

計測設計：到達・視聴完了率・CTR・CV などの指標を段階的に最適化し、媒体横断で頻度・到達・獲得効率のバランスを管理。

【今後の展望：案件領域の多角化と成長モデルの強化】

日用品領域での拡大を経て、医療系・クリニック系への参入により、当社の案件ポートフォリオはD2Cを起点とした多角化が一段と進みます。全方位の媒体対応力と再現性ある運用モデルを基盤に、収益性と成長性の両立を目指すことで、中長期的な企業価値および企業価値の最大化に努めてまいります。

以 上