



2025年11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)

売れるネット広告社グループ、運用規模が“異次元の”超拡大で成長加速

～7-10月は毎月最高更新、10月は1月比約5.6倍・約2,750万円を計上～



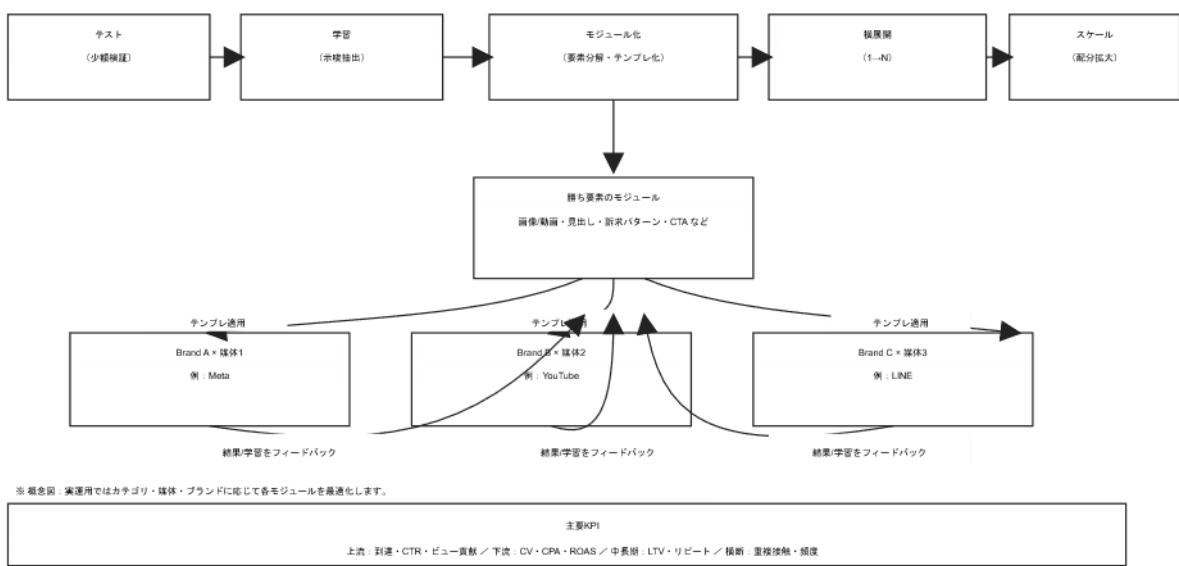
売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、2025年1月の運用広告チーム本格稼働以降、クライアント様からお任せいただく月次運用予算が拡大し、4か月連続で最高金額を更新していること、直近10月は運用広告チームの本格稼働開始月（1月）対比で約5.6倍（約556%）に到達していることをお知らせいたします。

これは、当社が磨き上げてきた“売れるネット広告社流”的運用モデルが、実務の最前線で確かな成果を生み続けていることの証左です。

【ハイライト】

- ・**拡大の継続性**：7～10月は毎月更新で大幅拡大。
- ・**スケールの実現**：10月単月は約2,750万円規模。
- ・**ポートフォリオ効果**：中核のD2C（化粧品・コスメ・健康食品）に加え、日用品／医療脱毛／医療系・クリニックなど新領域の追加が寄与。
- ・**再現性の担保**：訴求軸設計×クリエイティブ PDCA×媒体配分の“型”を横展開し、勝ちパターンのモジュール化（1→N）を推進。

1→N 構造開発の概念図（勝ちパターンのモジュール化）

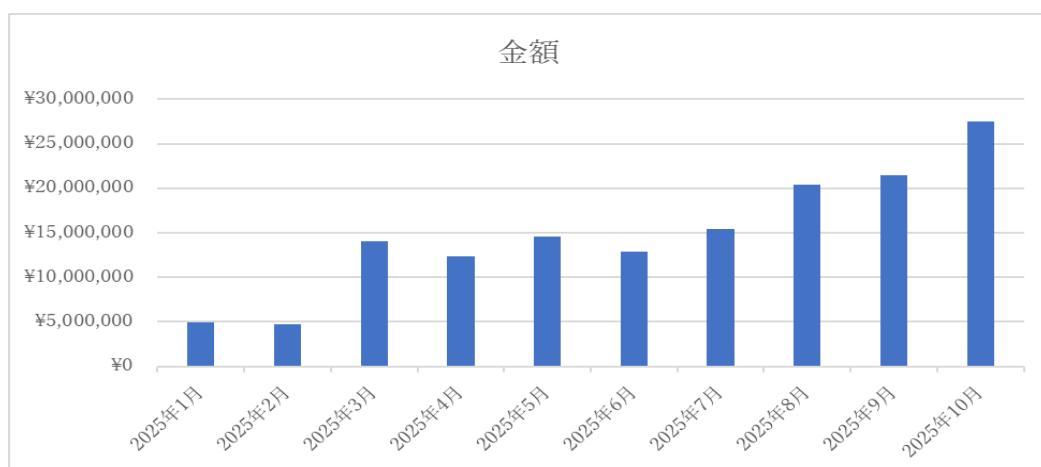


【月次推移】

月	金額	備考
1月	約 490 万円	
2月	約 470 万円	
3月	約 1,410 万円	
4月	約 1,230 万円	
5月	約 1,460 万円	
6月	約 1,290 万円	
7月	約 1,540 万円	最高更新
8月	約 2,040 万円	最高更新
9月	約 2,140 万円	最高更新
10月	約 2,750 万円	最高更新

※1~6月合計：約 6,350 万円、7~10月合計：約 8,470 万円で、後半 4か月が前半 6か月を上回るペースです。

※1月対比 10月は約 5.6 倍（約 556%）



【成長ドライバー（定量化に向けた運用の“型”）】

① 領域拡大×案件増

D2C 中核（化粧品・コスメ・健康食品）に加え、日用品・医療脱毛・医療系／クリニックの新領域を順次追加。類似カテゴリ内で訴求とクリエイティブを横展開し、案件の立ち上がり速度を向上。

② 媒体横断の配分最適化

Meta／Google（YouTube・リストティング）／LINE／X／Pinterest／Criteo 等を横断。到達・頻度・CV のバランスをカテゴリ単位で管制し、重複接触を抑えつつ ROAS を最適化。

③ クリエイティブPDCAのモジュール化

画像・短尺動画・サムネ・コピーをパーツ化し、1→N でブランド・媒体へ迅速に再利用。テスト→学習→スケールのリードタイムを短縮。

④ 計測と評価の多層化

短期は CV／CPA／ROAS、上流は到達・CTR・ビュー経由貢献、中長期は LTV・リピートを俯瞰。刈り取り偏重に寄らない意思決定を徹底。



なお、本件は2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

【今後の展望】

当社は、主要カテゴリの深耕（D2C・ヘルスケア実需）と新領域の追加を並行しつつ、媒体横断アロケーションと勝ちクリエイティブの横展開で学習効率を最大化します。

10万円へのトライアル導線から、月1,000万円超の本格運用までのステップを標準化し、売上成長と収益性の両立を図り、企業価値・株主価値の最大化を継続して推進します。

以上