



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、連結子会社 JCNT の 11 月度受注が“想定以上の”好調継続

～月初 1 週目で、利用申込台数が前年比 90%を突破～



## 売れるネット広告社グループ、 連結子会社 JCNT の 11 月度受注が“想定以上の”好調継続

～月初 1 週目で、利用申込台数が前年比 90%を突破～

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）のグローバル情報通信事業・連結子会社である株式会社 JCNT の 2025 年 11 月の利用申込みが、11 月第 1 週目時点で前年同月比の 90%に達しており、10 月に引き続き、申込みが非常に堅調であることをご報告いたします。

これは、申込 WEB サイトでの申込開始期間の早期化、新規提携先の開拓、既存提携先への利用者ニーズにマッチしたサービス提供など営業戦略が効率的に機能していることが主たる要因となります。これにより、11 月利用実績は前年比で 110%～120%になることが想定され、当社としても将来的な利用を早期に予見できることは、より安定的な成長を促すことができると考えております。

今回の増加は、学校・旅行事業者の計画時期に合わせた申込期間の前倒しに加え、早期予約特典や在庫確保の可視化、料金体系の明瞭化といった商品設計の見直しに加え、提携先への提案強化、商品周知が奏功したものです。加えて、主要エリアへの専任担当配置やオンライン相談枠の拡充により、問い合わせから申込に至るまでのリードタイムが短縮し、意思決定を後押ししました。

これにより、当社は需要見込みの精度を高めることができ、端末の計画調達・配送体制の最適化による調達コストの低減、繁忙期のオペレーション平準化、欠品リスクの抑制といった運営上の効果も確認しています。導入前説明の標準化やサポート体制の強化により、キャンセル率の低下、問い合わせ一次解決率の向上など、

サービス品質の改善も進展しています。

お客様にとっては、計画段階での端末確保の安心感に加え、申込・変更・受渡し・サポートまで一貫した体験をご提供できるようになりました。トラブル発生時にも、予備端末・回線の事前手当てにより迅速なリカバリーが可能であり、企業活動、教育活動の円滑な遂行に資する信頼性の高いサービスとして評価をいただいております。

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。

### 【売れるネット広告社グループ「JCNT」の取引実績】

**03** グローバル情報通信事業 **事業優位性:豊富な取引実績**  **株式会社 JCNT**

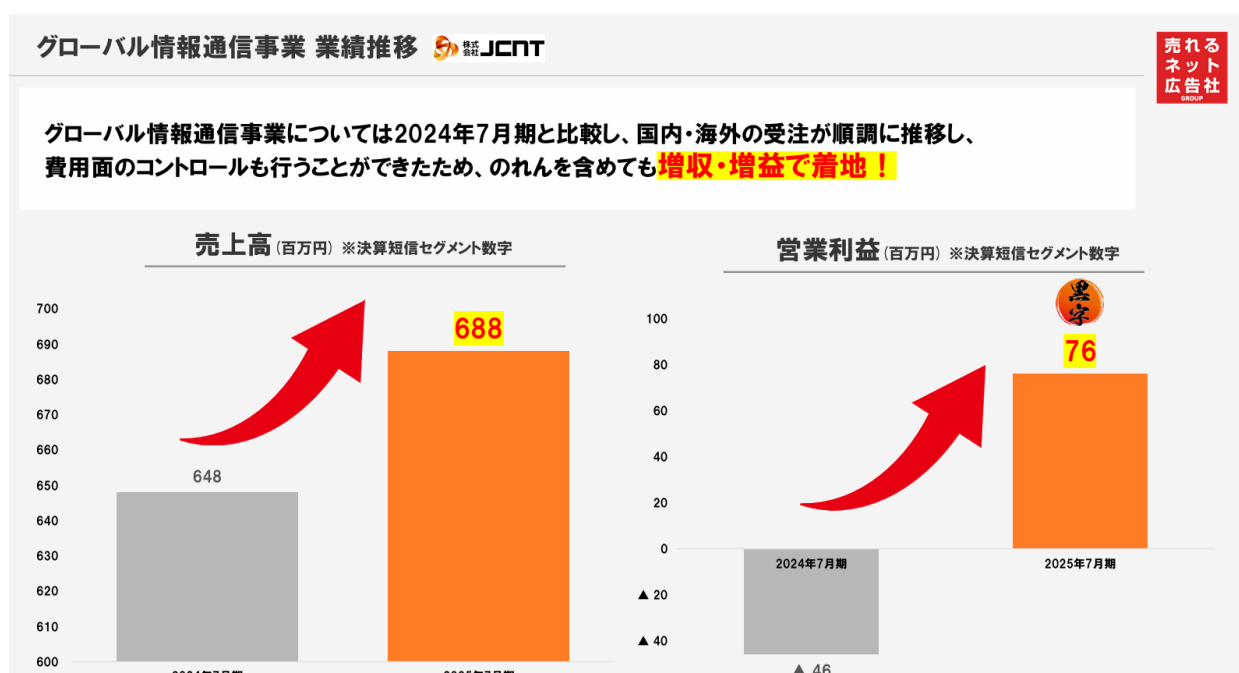
**売れるネット広告社**

**中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入など  
多くのお客様から信頼され、年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり！**

**中央省庁等**

**旅行代理店等**

### 【売れるネット広告社グループ「JCNT」の2025年7月期実績】



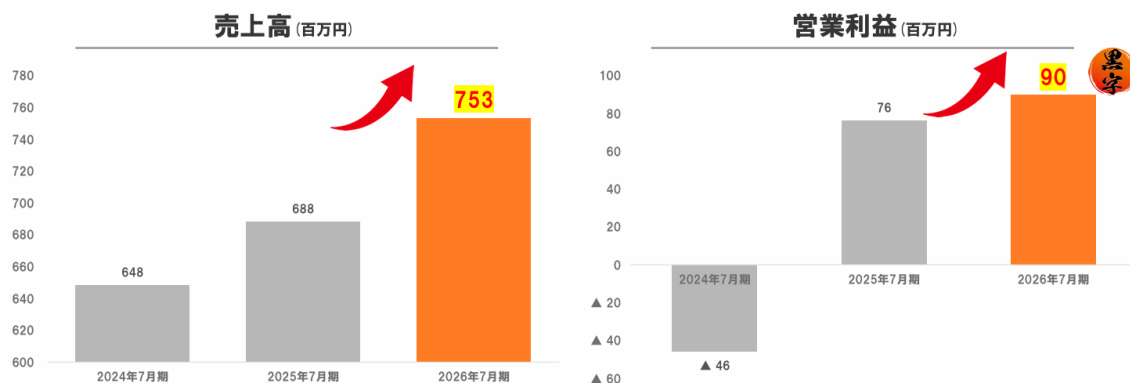
## 【売れるネット広告社グループ「JCNT」2026年7月期業績予想】

グローバル情報通信事業 業績推移  JCNT

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

### 2026年7月期の見通しについて(グローバル情報通信事業について)

グローバル情報通信事業については海外出張・国内修学旅行向け中心にサービス提供を行っており、  
**今期も堅調に収益を拡大予定！**



### 【今後の展望】

今後は、前倒し申込をさらに促進し、ピーク時の集中を緩和することで、安定運用とコスト最適化を一段と進めてまいります。あわせて、教育旅行事業者・学校との共同プロモーションを強化し、団体・大型案件の獲得を推進するとともに、申込・変更・進捗確認をワンストップで完結できるオンライン機能の拡張を予定しています。引き続き、利用者の皆様の声を商品・オペレーションに迅速に反映させ、持続的な成長と提供価値の最大化を目指して取り組んでまいります。

以 上